

**ФГБОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФГБОУ ВО «ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ
ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**ФГАОУ ВО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**



**«ЭКОНОМИКА И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

**Материалы заочной международной
научно-практической конференции**

11-12 мая 2016 г.

МАХАЧКАЛА - 2016

УДК 336

ББК 65

Э40 Экономика и банковская система: теория и практика (2016, Махачкала) / Материалы заочной международной научно-практической конференции [Текст]: Под ред. Б.Х. Алиева, Г.С. Султанова. – Махачкала: НИЦ «Апробация», 2016. – 430 с.

ISBN 978-5-9908451-1-4

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Рабаданов М.Х. – ректор ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», д.ф-м.н., профессор;

Ашурбеков Н.А. – проректор по научной работе и инновациям ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», д.ф-м.н., профессор;

Алиев Б.Х. – заведующий кафедрой «Налоги и денежное обращение» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», д.э.н., профессор;

Исаев М.Г. – декан экономического факультета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», к.э.н., доцент;

Халилов Д.С.О. – к.э.н., доцент, Архитектурно-строительный университет Баку, Азербайджан;

Акинин П.В. – декан экономического факультета ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», зав. кафедрой, д.э.н., профессор;

Набиев Р.А. – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»;

Абрамова М.А. – к.э.н., заведующая кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», ФГБОУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»;

Алжлычев А.М. – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»;

Казимагомедов А.А. – д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»;

Идрисова С.К. – к.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»;

Магомедшерифова А.М. – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»;

Алиева Д.М. – заместитель начальника отдела платежных систем и расчетов, НБ РД;

Моллаева М.И. – заместитель декана по научной работе экономического факультета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет».

ISBN 978-5-9908451-1-4



© ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет", 2016

© ООО «Апробация», 2016

© Авторы, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Абдулкадырова М. А., Чожаева А. А., Шидаева Э. А.</i> Оценка налоговой нагрузки предприятия: сравнительный анализ методических подходов.....	7
<i>Абдулсаламова А.А.</i> Внешнеэкономическая деятельность банка России.....	13
<i>Абуханова А.Т.</i> Дефиниции определения кредита и его значение в современной экономике	17
<i>Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А.</i> Совершенствование форм обеспечения возвратности кредитов в современных условиях.....	21
<i>Амиралиева Д.М.</i> Индикаторы эффективности общего режима налогообложения субъектов малого предпринимательства.....	27
<i>Амиралиева Д.М.</i> Налоговое консультирование как способ борьбы с налоговыми правонарушениями	33
<i>Амиралиева С.М., Амиралиева Д.М.</i> Перспективы развития инновационно-инвестиционной деятельности в России	37
<i>Арпентьева М. Р.</i> Информационные технологии и идентичность в бизнесе	42
<i>Атаманюк О.Я., Матушевская Е.А.</i> Особенности оценки имущества и капитала на примере кондитерской фабрики.....	54
<i>Афиногенова И. Н.</i> Адаптивные направления обеспечения конкурентоспособности предприятий	60
<i>Балатбекова З.М., Амиралиева Д.М.</i> Особенности развития малого и среднего бизнеса и его роль в региональном развитии	63
<i>Березина И.В., Мазова О.В.</i> К вопросу организации системы внутреннего контроля (на примере севастопольского медицинского центра ООО «Т.Ц.М1	68
<i>Березина И.В., Гиржева Ю.С.</i> Российский и украинский подходы к определению экономической безопасности предприятия.....	77
<i>Борисова А.А.</i> Регион в экономическом пространстве РФ	81
<i>Бояринцев С.А., Грабар А.А.</i> Инновационный подход к управлению и развитию команды проекта.....	87
<i>Буньковский Д.В.</i> Разработка стратегии предприятия в жилищно-коммунальном хозяйстве.....	90
<i>Бурцева Т.А., Грабар А.А.</i> Развитие инноваций в социальной инфраструктуре региона через создание технопарков.....	95
<i>Васильева М.А. , Березина И.В.</i> Механизм оценки качества организации бухгалтерского учета на примере ООО «Завод«Ротэкс	99
<i>Вассихина Т.А.</i> Менеджмент организации: проблемы и пути решения (на примере ООО «Сельмаш-биотехнологии»)	104
<i>Велиева Э.А.</i> Направления совершенствования банковской системы России в современных условиях	108
<i>Вздыханько Е.В., Кобылянская М.С., Матушевская Е.А.</i> Повышение инвестиционной привлекательности ОАО «Кубань»: основные средства.....	112

Воробьев О.И. Повышение эффективности деятельности предприятий на основе внедрения антикризисных процедур	115
Габибова М.Ш. Банковский надзор и его совершенствование в современных условиях	118
Галимуллина Н.М., Заляева А.Р. Связи с общественностью в развитии корпоративной культуры банковской организации	123
Гамидова Д.Д., Магомедшерифова А.М. Исторические и зарубежные аспекты развития института банковской тайны и его правового обеспечения	129
Гитинова З.Ш. Эволюция банковской системы России	133
Глухань Г.И. Пенсионная реформа в Российской Федерации	141
Гусейнли Д. Финансовое состояние и тенденции развития банковской системы Азербайджана	145
Гусейнова Х.М. Депозитная и кредитная деятельность банков Азербайджана	148
Гыязов А.Т. Направления устойчивого развития малых форм хозяйствования в АПК Кыргызской Республики	154
Гюльмагомедова Г.А. Организация и перспективы развития акционерных инвестиционных фондов в российской федерации	158
Гюльмагомедова Г.А. Клиринговая деятельность и брокерские компании: современное состояние и перспективы развития	162
Дадашева Б.М. Формирование уставного капитала чистыми активами	167
Даудова Д.А., Амиралиева Д.М. К вопросу о дефиниции налогового планирования и оценки налогового потенциала субъектов РФ	172
Еськова В.А., Матушевская Е. А. Мониторинг как метод экспресс-анализа имущественного положения газодобывающего предприятия	176
Зайцева Н.В. Сравнительный анализ эффективности государственных программ поддержки малого предпринимательства в калужской области	186
Ибрагимова А.А. , Амиралиева Д.М. Проблемы минимизации в планировании налоговых доходов федерального бюджета	191
Идрисова С.К. Ресурсы кредитной организации: оценка и способы увеличения	196
Казимагомедов А.А. Репатриация валюты и продажа части валютной выручки	200
Казимагомедов А.А. Развитие национальной платежной системы	203
Казимагомедов А.А. Анализ деятельности банковского сектора Дагестана	208
Карасева С.С. Анализ состояния АПК Калужской области	213
Карюк О.В. Кобылянская М.С., Матушевская Е. А. Анализ эффективности использования основных средств и нематериальных активов как элемент механизма повышения инвестиционной привлекательности ОАО "Аэрофлот"	217
Кипель А.Г., Жучко В.И., Крутько Р.В. Амнистирующие механизмы уплаты налогов	222

Китаев Р.М. Социальная функция российского государства: состояние и проблемы	224
Кульбацкая А.Э. Программный подход в поддержке сельского хозяйства в калужской области	227
Кучук Г.М., Саврас С.А. Экспортная направленность белорусской экономики: особенности географии поставок	232
Лачинова Р.Ф. К вопросу об инфляционных процессах в экономике.....	236
Магомедшерифова А.М. Страхование вкладов и конкурентоспособность российских банков	242
Магомедшерифова А.М. Политика привлечения корпоративных клиентов на обслуживание в банк.....	247
Магомедшерифова А.М. Проблемы банковского кредитования предприятий малого бизнеса	252
Максимов И.О. Влияние национальных ТНК на структуру и неравенство в постиндустриальном обществе.....	256
Маслова А.С., Виноградова А. В. Особенности добровольной ликвидации бизнеса в России и за рубежом	269
Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого бизнеса в России	273
Омарова О.Ф. Налоговое регулирование в деятельности коммерческих банков.....	276
Омарова О.Ф. Совершенствование процесса налогового администрирования кредитных организаций	281
Орлова Н.Л. Ресурс в системе общественных отношений: вопросы теории и методологии	286
Перекаренкова Ю.А. Основные концептуальные положения теории заработной платы: историко-теоретический аспект.....	291
Путинцева А.Д., Логачева Н.М. Безработица и занятость в Курганской области	296
Пиеничная В.П., Зироян Р.А. Развитие фондового рынка исламских государств	299
Раджабова М.Г. Экономическая сущность и критерии кредитоспособности заемщика	306
Рыбалко М.И. Применение проектного подхода к регулированию инновационной деятельности в белгородской области	315
Сагидов А.К. Инновационная активность в регионе: проблемы и перспективы развития	319
Сидорова Е.А. Особенности развития интеграционных процессов в современной мировой экономике.....	324
Ситникова Е.В. Анализ современного состояния региональной банковской системы СКФО	328
Смирнова О.О. Классификация видов ценовой дискриминации: обобщение современных исследований	338

Соколов С.Н. Социально-экономическое районирование Западной Сибири с использованием методологии Джона Фридмана.....	345
Сурина Е. , Раджабова М.Г. Этапы становления налогового учета в России.....	350
Сырисько Я.А., Матушевская Е.А. Анализ и оценка источников финансирования предприятия (на примере ОАО «Татнефть»)	356
Татарникова А.О. Современные технологии на рынке банковских услуг	360
Терехова А.А. Направления формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий	365
Терехова М.Г. Направления снижения инфляции в экономике России.....	367
Филатова С.В. Обеспечение конкурентоспособности продукции на основе инновационного маркетинга	372
Филиппова Ю.А. Риски финансовой стабильности банковской системы	375
Халилов Д.С. Банковская система Азербайджана.....	383
Ходак А.О., Кобылянская М. С. Диагностика эффективности внутреннего контроля документирования доходов в ООО «Первая крымская рыбная компания»	387
Ходюк М.В., Логачева Н.М. Особенности функционирования банковской системы в регионах России	391
Цейковец Н.В. Отраслевая структура финансирования банками реального сектора российской экономики	395
Чепик А.С. Оптимизация денежных потоков с целью повышения финансовой устойчивости организации	399
Шамхалова А.С., Амиралиева Д.М. Проблемы повышения налогового потенциала региона в условиях бюджетного дефицита	403
Шахпеленгова З., Раджабова М.Г. Развитие налоговой политики РФ	408
Шира Н.А. Оценка эффективности управления кредитным портфелем коммерческого банка	414
Яхьяева Б.Н. Санкции и его последствия	418
Яхьяева Б.Н. Деньги как инструмент глобального порабощения.....	421
Яхьяева Б.Н., Амиралиева С.М. Совершенствование налогооблагаемой базы в сфере страхования	425

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

*Абдулкадырова Мадина Албекхаджиевна - д.э.н.,
профессор кафедры «Экономика и управление
в нефтяной и газовой промышленности»,
Шидаева Элиза Альбиевна – ст. преп. кафедры
«Финансы, кредит и страхование», соискатель,
Чожаева Аза Абдулахиевна - магистрант 2 курса
факультета экономики и управления
Грозненский государственный нефтяной
технический университет (ГГНТУ) имени
академика М.Д. Миллионщикова, г. Грозный, Россия*

***Аннотация:** Налоговая нагрузка серьезный фактор, сдерживающий предпринимательскую активность хозяйствующих субъектов. Показатели налоговой нагрузки предприятия в абсолютном и, в особенности, относительном выражении могут послужить индикаторами необходимости налоговой оптимизации. В статье на примере конкретной организации рассматриваются различные методические подходы к оценке налоговой нагрузки предприятия в целях оптимизации его налогообложения, анализируются их преимущества и недостатки.*

***Ключевые слова:** налоги и сборы; налоговая нагрузка; методики определения налогового бремени; оптимизация налогообложения.*

Налоговая нагрузка серьезный фактор, сдерживающий предпринимательскую активность хозяйствующих субъектов. Выплата часто значительной суммы налогов означает, что эти средства отвлекаются из кругооборота оборотных фондов. Тем самым ставится под угрозу само существование бизнеса, в особенности малого и среднего. Хотя причин приостановления деятельности хозяйствующих субъектов может быть много, чрезмерная налоговая нагрузка, несомненно, в почетном первом ряду. Поэтому одним из важных направлений повышения финансовой устойчивости предприятия является оптимизация налоговых платежей. [1]

Для субъектов предпринимательства эффективная оптимизация налогообложения имеет столь же важное значение, как и производственная стратегия, что обусловлено не только возможностью экономии затрат за счет платежей в бюджет, но и перспективами стабильного финансового состояния предприятия. Индикатором необходимости налоговой оптимизации служат показатели налоговой нагрузки предприятия в абсолютном и, в особенности, относительном выражении. Относительные показатели налоговой нагрузки, рассчитанные в рамках различных методических подходов позволяют сравнить соответствующие показатели разных организаций, а также со

среднеотраслевой налоговой нагрузкой.

Рассмотрим методические подходы к оценке налоговой нагрузки предприятия на примере нефтегазового предприятия ОАО «Грознефтегаз».

ОАО «Грознефтегаз» самый крупный налогоплательщик Чеченской Республики. В 2011 году им уплачены налогов и налоговых платежей 1 124 534 тыс. руб., что составляет 15,5% от доходов консолидированного бюджета республики. Однако уже в 2014 году сумма уплаченных налогов и платежей составила 936 022 тыс. руб., что на 16,8% ниже уровня 2011 года. К сожалению, снижение налогового бремени предприятия в абсолютном выражении отнюдь не является результатом налоговой оптимизации, а обусловлена уменьшением налогооблагаемой базы вследствие падения добычи нефти.[2; 3, с. 272]

Таблица 1

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки предприятия за 2011-2014 гг.

№ п/п	Показатели расчета налоговой нагрузки	2011	2012	2013	2014
1.	Выручка от реализации без НДС	4 144 086	4 050 240	3 990 484	4 082 337
2.	Внереализационные доходы	71 180	31 568	18 972	26 973
3.	Налоги и сборы начисленные, в том числе:	821 001	896 789	911 463	964686
3.1.	НДФЛ	100 902	99 491	89 170	94516
3.2.	Акцизы	0	0	0	0
3.3.	НДС	308 815	422 634	450 330	454616
3.4.	Социальные отчисления	239850	242500	217914	243650
3.4.1.	Взносы в ПФР	180629	176109	158322	177865
3.5.	Налог на имущество	98065	120117	109235	110320
4.	Себестоимость реализованной продукции, в том числе:	3 460 265	3 602 266	3 575 965	3546750
4.1.	заработная плата	708 085	828168	714708	774 284
4.2.	амортизация	443 984	491 545	477 377	421 702
5.	Прибыль до налогообложения	272 711	34 429	-443 997	42 719
6.	Чистая прибыль	180 102	823	-463 223	3664
7.	Вновь созданная стоимость	1 801 797	1 759 386	1 182 174	1 781 689
8.	Добавленная стоимость	2 245 781	2 250 931	1 659 551	2 203 391

Источники: Годовые отчеты ОАО «Грознефтегаз» за 2011-2014 гг.; Формы бухгалтерской отчетности №2 и №5 за 2011-2014 гг.

Расчет налоговой нагрузки предприятия произведем по следующим методикам: методика Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ, методика Федеральной налоговой службы России, методики М.Н. Крейниной, Е.А. Кировой и М.И. Литвина. Различие перечисленных методик проявляется в толковании таких ключевых моментов, как количество налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также определе-

ние интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов. Указанные методики имеют свои преимущества и недостатки, поэтому представляется целесообразным их комплексное применение, что позволит учесть больше факторов, определяющих налоговое бремя предприятия.[4, с. 38]

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки предприятия приведены в таблице 1, а в приложение вынесена матрица показателей налоговой нагрузки в разрезе методик их расчета.

1. Департаментом налоговой политики Минфина РФ разработана собственная методика расчета налогового бремени хозяйствующих субъектов (Постановление Правительства от 23.06.2006 № 391). Тяжесть налогового бремени по данной методике принято оценивать отношением всех уплачиваемых налогов за вычетом косвенных налогов и взносов в Пенсионный фонд РФ (в ред. Постановления Правительства РФ от 30.07.2014 N 712) к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации. По методике, предложенной Министерством финансов РФ, налоговая нагрузка предприятия выросла с 15,2 до 19,1% за период 2011-2014 гг.

Результаты расчета показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Расчет налоговой нагрузки ОАО «Грознефтегаз» за 2011-2014 гг.

№	Методика расчета налоговой нагрузки	2011	2012	2013	2014
1	Методика Минфина РФ	15,2%	17,7%	18,8%	19,1%
2	Методика ФНС	19,5%	22,0%	22,7%	23,5%
3	Методика Крейниной М.Н. (1)	82,4%	99,9%	162,5%	99,6%
	Методика Крейниной М.Н. (2)	467,3%	98392,2%	-260,1%	24178,3%
4	Методика Кировой Е.А.	40,0%	45,3%	69,6%	48,8%
5	Методика Литвина М.А.	36,6%	39,8%	54,9%	43,8%
7	Среднеотраслевое значение	36,30%	39%	39,60%	42,60%

Источники: Годовые отчеты ОАО «Грознефтегаз» за 2011-2014 гг.; Формы бухгалтерской отчетности №2 и №5 за 2011-2014 гг.

2. Еще один официальный документ, а именно Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» позволяет нам выделить методику оценки налоговой нагрузки отличную от предыдущей. ФНС рассчитывает налоговую нагрузку значительно проще. В рамках Концепции системы планирования выездных налоговых проверок ФНС предлагает хозяйствующим субъектам самостоятельно оценивать риск выездных налоговых проверок.

Среди общедоступных критериев оценки риска налогоплательщика приведена налоговая нагрузка, которая рассчитывается как отношение всех

уплаченных налогов к выручке предприятия. Полученный показатель предлагается сравнить со среднеотраслевым значением, который ежегодно актуализируется ФНС (Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@). По данному критерию ОАО «Грознефтегаз» имеет все шансы быть включенным в «черный список» налоговых органов. Так, в 2014 году при среднеотраслевом значении 42,6% налоговая нагрузка предприятия составила 23,5%. Отметим также, что по данной методике тоже наблюдается равномерный рост налоговой нагрузки за анализируемый период с 19,5 до 23,5%. [5, с. 32]

Методические подходы Минфина РФ и ФНС РФ предназначены для выявления доли налогов в выручке предприятия и характеризуют налогообемость продукции производства.

Общим недостатком двух методик является, то что выручка включает кроме доходов, материальные и приравненные к ним затраты, в том числе амортизационные отчисления. Средства, поступающие предприятиям в качестве оплаты в виде затратной части выручки, могут выступать временными источниками уплаты налогов. В противном случае по истечении определенного срока такое предприятие, использующее собственные оборотные средства и амортизацию не по прямому назначению, а в основном для уплаты налогов, может обанкротиться или испытывать серьезные финансовые затруднения (Барулин С.В. и др., 2008).

3. В основе методического подхода М.Н. Крейниной (Крейнина М.Н., 1997) сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Данный подход отрицает общепринятое мнение, что налоги, включаемые в себестоимость, выгодны предприятию, так как уменьшают прибыль и соответственно сумму налога на прибыль. Аргументируется это тем, что за снижение прибыли «расплачивается» как само предприятие, получая меньше свободных средств, так и бюджет, получающий меньше суммы налога.

По методике М.Н. Крейниной налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$НН_1 = (\text{Выручка от реализации без НДС и акцизов} - \text{Затраты на производство и реализацию без налогов} - \text{Чистая прибыль}) / (\text{Выручка от реализации без НДС и акцизов} - \text{Затраты на производство и реализацию без налогов}), \text{ либо}$$

$$НН_2 = (\text{Выручка от реализации без НДС и акцизов} - \text{Затраты на производство и реализацию без налогов} - \text{Чистая прибыль}) / \text{Чистая прибыль}.$$

Полученные результаты позволяют оценить, во сколько раз сумма фактически уплаченных налогов отличается от объема прибыли, остающейся в распоряжении налогоплательщика. Исходя из налоговой нагрузки, рассчитанной по методике М.Н. Крейниной, можно сделать вывод о том, что в 2014 году на один рубль чистой прибыли налоговая нагрузка составила 241,8 руб. Однако наши расчеты по данной методике нельзя считать полно-

стью корректными, поскольку мы исключили не все налоги, выплачиваемые за счет себестоимости. Очевидно, для корректного расчета данного показателя нужна более детальная информация, чем по предыдущим методикам. Кроме того, полученные результаты по двум способам расчета методического подхода М.Н. Крейниной подтверждают неприемлемость данной методики в условиях убыточной деятельности предприятия. [6, с. 30]

Методика М.Н. Крейниной представляется эффективным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но очевидна недооценка влияния косвенных налогов (напр., НДС и акцизов). Эти налоги оказывают влияние на прибыль предприятия, но степень их влияния не так явна. Поэтому необходима иная методика.

4. Оригинальный подход содержится в работах д.э.н. Е.А. Кировой (Кирова Е.А., 1998). Она отмечает, что применять выручку от реализации продукции как базу исчисления налоговой нагрузки на предприятие недостаточно корректно. Достоинство методики заключается в том, что она позволяет сравнивать налоговую нагрузку на конкретные организации, а также на индивидуальных предпринимателей, независимо от их отраслевой принадлежности. Показатель налогового бремени находится как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, то есть налоговая нагрузка оценивается относительно источника уплаты налогов – вновь созданной стоимости. [7, с. 142]

5. Еще один интересный способ расчета нагрузки предлагает М.И. Литвин (Литвин М.И., 1998). Методика включает в себя такие показатели, как количество налоговых платежей, их структура и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДС/Л. Интегральным показателем, с которым соотносится сумма налоговых платежей, служит добавленная стоимость.

Динамика налоговой нагрузки на предприятии по методике М.И. Литвина совпадает с изменением показателей по методике Е.А. Кировой. Здесь мы получаем изменение налоговой нагрузки в пределах 36,6-54,9%, при котором наибольшее значение приходится, как и в предыдущем подходе, на 2013 год.

Данная методика исчисления налогового бремени имеет практическую значимость, поскольку позволяет определить долю налогов в выручке организации, прибыли и заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. Отрицательным моментом является то, что в состав налогов включен НДС/Л, хотя организация выступает в роли налогового агента. [8, с. 85; 9, с. 179]

Результаты расчета налоговой нагрузки предприятия показывают чрезмерность их бремени на прибыль предприятия (методики М.Н. Крейниной, Е.А. Кировой, М.А. Литвина). Однако налоговая нагрузка на выручку предприятия значительно ниже отраслевого значения. Такую существенную разницу расчетных значений можно объяснить высокой долей себестоимости в продукции предприятия, что связано с повышением эксплуатацион-

ных затрат предприятия на завершающем этапе разработки месторождения.[10, с. 21.]

Выводы. Многочисленные методики расчета налоговой нагрузки предприятия и их различные модификации предназначены для целей диагностики налогового бремени на различных уровнях: федеральном, региональном и на уровне хозяйствующих субъектов. Важно подобрать методические подходы с учетом того, рассчитывается ли налоговая нагрузка на мезо-, макро-, или микроуровнях. Поскольку определение налоговой нагрузки для организаций является не самоцелью, а обосновывается необходимостью выявления резервов снижения налогов, то в этом вопросе важно ориентироваться на мнение ФНС России. Ведь именно налоговая служба проверяет законность оптимизационных схем предприятия.

Касательно приведенного примера: полученные результаты расчетов налоговой нагрузки (их повышенное значение по методикам Е.А. Кировой и М.А. Литвина) дают нам повод затронуть другую проблему – проблему дифференциации налоговых ставок в нефтегазовой отрасли в зависимости от условий залегания, степени истощения и других горно-геологических и экономико-географических условий добычи углеводородного сырья.

Проблему налоговой оптимизации таких отраслеобразующих предприятий как ОАО «Грознефтегаз» нельзя решить на микроуровне. Здесь необходимы системные решения, в том числе внесение существенных изменений в налоговое законодательство. Затягивание с принятием стратегических решений наподобие введения более совершенной дифференцированной ставки НДС, отрицательно сказывается не только на интересах крупных нефтяных компаний, но и, как следствие, на интересах регионов и страны в целом. К примеру, незаинтересованность НК «Роснефти» инвестировать в чеченскую нефть на завершающей стадии разработки ее месторождений, трудно объяснить другой причиной помимо пресловутой проблемы повышенной налоговой нагрузки.

Литература

1. Постановлении Правительства от 23.06.2006 № 391 «Об утверждении Методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины» (в ред. Постановления Правительства РФ от 30.07.2014 N 712) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61085/9dcb42d10a6f27a13b19fc2d9ad33ff4458b2a87/
2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок"
3. Абдурахманова М.М., Амадаев А.А., Дикинов А.Х., Дикина А.А.

Формирование и развитие интегрированных предприятий: модель экономической эффективности // В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 138-144

4. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Мусаева Х.М., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А., Алиев Г.Х., Джафарова З.К. Налоги и налогообложение // под редакцией Б.Х. Алиева. - 2-е изд., М.: Финансы и статистика, 2007. – 448с.

5. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Алиев М.Б. Теория и история налогообложения: Учебное пособие. - М: Вузовский учебник, 2008, - 240с.

6. Бирмамитова А.А., Дикинов А.Х., Касаева Т.В. Производственный потенциал региональной экономики: инфраструктурная составляющая экономического развития территорий // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2016. № 1 (69). С. 81-87.

7. Дикинов А.Х., Касаева Т.В., Маслова Д.В., Агаян Ш.А., Мурадова С.Г., Михайлюк О.В., Штапова И.С., Днепров М.Ю., Белова Н.Н., Фурсова С.А., Шевченко И.В., Гетманова Е.С., Грицай С.Е., Юрина В.П., Шибиченко Г.И., Багдасарян К.А., Попов В.П., Крайнюченко И.В., Медяник Н.В., Политкина К.И. и др. проблемы и перспективы развития регионов северо-кавказского федерального округа / коллективная монография / Под редакцией Н.В. Медяник, О.В. Михайлюк; Пятигорский государственный лингвистический университет. Пятигорск, 2015. С. 179.

8. Абитов М.М., Адаева Х.Н., Дикинов А.Х., Сабанчиев К.Х. Характеристика регионального воспроизводственного процесса // В сборнике: Взгляд молодежи на вызовы современной экономики РФ Материалы третьей международной научно-практической конференции. 2015. С. 17-22.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА РОССИИ

*Абдулсаламова А.А. – к.э.н., доц.
Частное образовательное учреждение ВО
Региональный институт бизнеса и управления
г. Рязань*

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы в области внешнеэкономической деятельностью ЦБ РФ, его сотрудничество с международными валютно-финансовыми и кредитными организациями.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, валютное регулирование и валютный контроль, иностранная валюта

Правовой основой во внешнеэкономической деятельности ЦБ РФ, как представителя интересов России, является Закон РФ «О Центральном банке РФ (Банке России)». В соответствии с этим законодательным актом Банк

России представляет интересы РФ во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также с международными банками и иными международными валютно-финансовыми и кредитными организациями.

Законом предусмотрено, что Банк России:

1) вправе запросить центральный банк или орган банковского надзора иностранного государства о предоставлении информации и документов, полученных от банков в ходе исполнения надзорных функций. А также предоставить органу банковского надзора иностранного государства указанные информацию и документы, которые не содержат сведений об операциях банков и их клиентов, при условии обеспечения указанным органом банковского надзора режима сохранности информации, соответствующей установленным законодательством РФ требованиям обеспечения сохранности информации, предъявляемым к Банку России. В отношении информации и документов, которые получены от центральных банков и органов банковского надзора иностранных государств, Банк России обязан соблюдать требования по раскрытию информации и предоставлению документов, установленные законодательством РФ, и учитывать требования законодательства иностранных государств;

2) выдает разрешения на создание коммерческих банков с иностранными инвестициями и филиалов иностранных банков, а также осуществляет аккредитацию представительств банков иностранных государств на территории РФ в соответствии с порядком, установленным федеральным законом;

3) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

4) является органом валютного регулирования и валютного контроля;

5) для осуществления своих функций может открывать представительства на территориях иностранных государств.

В настоящее время ЦБ РФ взаимодействует и сотрудничает с такими международными валютно-кредитными и финансовыми институтами, как:

- Международный валютный фонд (МВФ);
- Всемирный банк (ВБ);
- Банк международных расчетов (БМР);
- Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР);
- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Региональные банки развития, в том числе Черноморский банк торговли и развития, Азиатский банк развития, Межамериканский банк развития.

Кроме того, Банк России ведет активную работу по линии таких международных экономических организаций, как «Группа восьми», «Группа двадцати», Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирная торговая организация, форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС) и других, а также непосредственно взаимо-

действует с центральными (национальными) банками иностранных государств.

Доли России в уставных капиталах ведущих международных валютно-кредитных и финансовых институтах невелики (в ЕБРР - 4%, в МБРР - 2,99%, в МВФ - 2,79%).

Банк России взаимодействует и сотрудничает с международными валютно-финансовыми и кредитными институтами по следующим направлениям:

- клиентские отношения: внешние заимствования от лица РФ, получение гарантий, поручительств, инвестиций, техническое содействие;
- консультационные услуги - с учетом национальных интересов и обеспечения активного участия России в выработке политики международных валютно-кредитных и финансовых организаций на перспективу;
- партнерские отношения: с одной стороны, международные организации выступают партнерами своих акционеров-поставщиков при реализации финансируемых этими организациями проектов, с другой стороны – поддерживают участие российских организаций в реализации инвестиционных проектов за рубежом.

В настоящее время клиентские отношения ЦБ РФ с международными валютно-кредитными и финансовыми организациями ориентированы на обслуживание внешнего долга России в части его погашения. Значительное место во взаимоотношениях между ЦБ РФ с международными валютно-кредитными и финансовыми организациями на современном этапе занимают консультации и переговоры по актуальным для всех стран вопросам развития денежно-кредитной и финансовой сферы экономики.

В последнее время активно обсуждаются вопросы разрешения и предотвращения финансовых кризисов, реализации инициатив по сокращению задолженности беднейших стран, а также меры по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Продолжается работа ЦБ РФ с МВФ и ВБ по вопросам повышения его эффективности в денежно-кредитной сфере, применения инструментов денежно-кредитной политики, содействия развитию денежно-кредитных и фондовых рынков, совершенствования валютного регулирования и платежной системы, а также по совместной Программе МВФ и ВБ по оценке состояния финансового сектора. Данная Программа предполагает проведение анализа и оценки:

- состава публикуемой информации по финансовому сектору;
- соответствия российской системы банковского надзора Базельским принципам банковского надзора, Кодексу надлежащей практики по обеспечению прозрачности денежно-кредитной и финансовой политики;
- стресс-тестирования российских банков;
- создания системы гарантирования вкладов;
- соблюдения Ключевых принципов для системно значимых платежных систем в платежных системах страны.

В рамках технического содействия МВФ Банку России были оказаны консультационные услуги по вопросам создания кредитных бюро, обеспечения внутреннего контроля, формирования системы раннего реагирования для своевременного выявления проблем в коммерческих банках. По предложению МВФ Банк России принимает участие в рассмотрении и обсуждении разработанных Фондом проектов отчетных статистических форм стран-участниц МВФ, которые предполагается внедрить в практику в соответствии с новым Руководством по денежно-кредитной и финансовой статистике.

В рамках сотрудничества Банка России с Всемирным банком рассматриваются вопросы использования средств и продления сроков займа на финансирование проекта развития финансовых учреждений и перспективы реализации программы развития малых и средних банков в рамках соответствующего проекта ВБ. Всемирный банк оказывал техническое содействие Банку России по вопросам надзора на основе оценки рисков в соответствии с международными стандартами и зарубежным опытом, функций кураторов коммерческих банков, совершенствования расчета капитала в целях предотвращения схем его «раздувания», финансового анализа банков – участников системы гарантирования вкладов.

Динамично развивается сотрудничество Банка России с Банком международных расчетов. На встречах с управляющими центральными банками в БМР обсуждаются перспективы мировой экономики и финансовых рынков, роль бухгалтерского учета и отчетности в повышении эффективности банковско-финансовой системы, проблемы суверенной задолженности, роль денежно-кредитной политики в обеспечении экономического роста и предотвращении финансовых кризисов.

Банк России участвует в работе Комитета по платежным и расчетным системам и Базельского комитета по банковскому надзору при БМР. При участии специалистов Банка России было разработано новое Соглашение о достаточности капитала (Базель-3), содержащее современные концептуальные подходы к оценке и управлению финансовыми рисками.

В рамках взаимодействия с Международным банком реконструкции и развития Банк России принимал участие в рассмотрении и реализации инвестиционных проектов МБРР, направленных, в частности, на содействие частным инвестициям и повышение эффективности функционирования банковского сектора.

Динамично развивалось и продолжает развиваться сотрудничество Банка России с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР).

В рамках процесса присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО) Банк России продолжает участвовать в переговорах со странами – членами ВТО по условиям доступа иностранных услуг, включая финансовые, и их поставщиков на российский рынок.

Литература

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ (в ред. от 18.07.2005 г.)

«О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

2. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ (в ред. от 23.07.2013 №

3.Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Ломбард как инструмент развития потребительского кредитования населения в регионе Финансы и кредит. 2014. № 44. С. 25-31 0,8/0,4

4. Алиев Б.х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. – М: Вузовский учебник: ИНФРА –М, 2014 – 288

5.. Деньги, кредит, банки: учебник/ под ред. А.А. Казимагомедова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2007.

6. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.

7. Организация деятельности Центрального банка: учебник/ под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: КНОРУС, 2009.

9. Организация деятельности центрального банка: учебник / под общ. ред. Г. Г. Фетисова. – М.: КНОРУС, 2007.

10. Шуркалин А.А. Современные международные валютно-кредитные отношения: учеб. пос. – М.: Логос, 2009.

ДЕФИНИЦИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Абуханова А.Т. – магистрантка 1-го года обучения
Направления «Финансы и кредит»
Дагестанский государственный университет,
г. Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье исследованы мнения различных ученых на определение кредита как экономической категории, рассмотрены теории кредита и его значение в современных условиях.

Ключевые слова: кредит, теории кредита, кредитная система, кредитные отношения.

В России формирование кредитной системы означает разработку и реализацию концепции улучшения кредитных отношений как фактора стабилизации экономики. Развитие кредита и кредитных отношений в действительности нашло отражение в развитии теории кредита. Кредитные отношения и их теоретические аспекты стали частью экономической теории, на базе которой развивалась наука о кредите. Многие отечественные и зарубежные ученые на протяжении долгого периода времени изучали кредит и кредитные отношения.

Исходной базой исследования нашей статьи стали работы западных

экономистов (Д. Риккардо, А. Смит, Дж. Гэлбрейт, Дж. Кейнс, И. Шумпетер, М. Фридмен, В. Лексиси, Л. Лернери др.), которые разработали основные теории кредита, определили его сущность, понятие, роль и формы. Российские ученые (З.С. Каценелбаум, Э.Я. Брегель, М.М. Ямпольский, В.Д. Конник, З.В. Атлас, И.А. Трахтенберг, П.А. Пессель, И.В. Левчук и др.), исследовали кредитные отношения в современной экономике с позиции системного подхода, раскрыли сущность кредита, его структуру, принципы и другие вопросы институционального формирования кредитной системы. Организация денежно-кредитной политики, кредитных отношений в современной экономике, исследуются российскими учеными (О.И. Лаврушин, О.С. Булко, В.И. Рыбин, Е.Ф. Жуков, Г.А. Шварц, Ю.Е. Шенгер, М.Н и В.М. Усоскины и др.).

Следует отметить, что в учебной и научной литературе определение сущности кредита, как экономической категории по-прежнему является дискуссионным [1, С. 129].

В работах современных авторов встречаются различные трактовки сущности кредита.

По мнению В. И. Ильчика кредит – это важнейший источник финансирования процесса воспроизводства [7, С. 11].

Несколько по иному сущность кредита раскрывает Г. Н. Белоглазова. В ее трактовке кредит представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности, которую нельзя отменить волею одного из субъектов кредитной сделки [3].

О.И. Лаврушин дает следующее определение: кредит – это передача кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности, в интересах общественных потребностей [6].

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой кредит понимается как экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому имущество или денежные средства на условиях возвратности, срочности и платности [4, С. 184].

В учебном пособии Халимбековой А.М. говорится, что кредит – это форма экономической сделки в виде предоставления на возвратной, срочной, и как правило, платной основе денег или иного имущества [8].

Наиболее полное определение сущности кредита дается в учебном пособии Алиева Б.Х, Идрисовой С.К., Рабадановой Д.А.: «Кредит представляет собой экономическую категорию, связанную с движением ссуженной стоимости в денежной или товарной форме от кредитора к заемщику на условиях срочности, возвратности, платности» [1, С. 130].

С нашей точки зрения кредит следует рассматривать в широком смысле, как совокупность экономических отношений, которые возникают в процессе передачи материальных и денежных средств во временное пользование на условиях возвратности с уплатой процента, а в узком – как ссуду в товарной или денежной форме на условиях платности и возвратности.

В истории экономической мысли теории кредита делятся на два на-

правления: натуралистическую и капиталотворческую теории, которые различаются в основном по роли кредита и трактовкам [5, С. 215]. Систематизация и обобщение множества концепций кредита означает определение их методологических оснований. На них одним из самых первых обратил внимание Н.Х. Бунге. По его мнению, теория кредита формировалась под воздействием двух главных обстоятельств: [2, С. 3]

- во-первых, главных идей, главенствующей экономической школы;
- во-вторых, под воздействием деятельности существовавших кредитных организаций.

Данный, в общем, правильный подход требует дальнейшего развития и дополнения.

Теории кредита формировались под воздействием экономических кризисов разного рода в пределах, допускавшихся эпохой, в которую жили исследователи, господствовавшими социально-экономическими условиями.

Рассмотрим основные концепции натуралистической и капиталотворческой теорий (см. табл.).

Таблица 1

Основные концепции теории кредита	
Ученые	Трактовка кредита
Натуралистическая теория кредита	
Д. Риккардо, А. Смит, Д. Мак-Куллох, Ф. Бастиа, Ж.К.Л. Симонди, Кэннан, Ж.-Б. Сэйи др.	Представители данной теории кредита считали объектом кредита натуральные вещественные блага, а под кредитом подразумевали лишь способ перераспределения имеющихся в обществе материальных ценностей; считали, что ссудный капитал идентичен реальному, накопление ссудного капитала является накоплением реального капитала, а движение первого совпадает с движением второго, так как кредит играет пассивную роль, коммерческие банки это только лишь посредники.
Капиталотворческая теория кредита	
Й. Шумпетер, Г. Маклеод, Дж. Кейнс, Р. Гоутри, А.Ган, Дж.Ло, Ш. Коклен, в том числе и многие современные экономисты	Приверженцы данной теории кредита считали, что деньги и кредит являются богатством, поскольку акции, чеки, облигации могут обмениваться на деньги, а банки образуют капитал с помощью своих активных операций.

Источник: составлено автором.

Приверженцы натуралистической теории, на наш взгляд, не понимали кругооборота промышленного капитала, его специфики и самостоятельной роли. Представители этой теории не могли осознать роли банков и кредита, отождествляя реальный и ссудный капитал, под кредитом подразумевали способ перераспределения уже имеющихся материальных ценностей в на-

туральной форме и опровергали капиталотворческую способность банков, то есть создание новых денег.

Но есть и плюсы в натуралистической теории, в частности представители ее верно предполагали, что кредит не создает реального капитала, который образуется в процессе производства, и процента от колебания и динамики прибыли.

Приверженцы капиталотворческой теории отмечали самостоятельную роль кредита по отношению к сфере производства.

К. Маркс подчеркивал в своих трудах, что роль кредита в процессе концентрации и централизации капиталов, его перераспределительной функции определяют капиталотворческую роль банков.

Капиталотворческая теория кредита оправдывает кредитную экспансию, а ее практическое применение в форме рекомендаций усиливает инфляцию.

После мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. встала проблема модернизировать теории кредита с целью сглаживания циклического характера воспроизводства. Иными словами потребовалось разработать теорию антициклического регулирования экономики.

На основании проведенного исследования можно сделать следующий вывод. В условиях современной рыночной экономики кредит представляет собой активный инструмент государственного регулирования, который обеспечивает развитие рыночной системы, фактором экономического роста.

Следовательно, не существует полноценной теории кредита, объясняющей все его процессы и охватывающей все его категории. Каждая из теорий характеризовала кредитные отношения с точки зрения определенного периода времени и противоречиями, которые несла каждая конкретная ситуация.

Список использованной литературы:

1. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М,
2. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45. 9
3. Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Оценка факторов регулирования прибыли коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013. № 20 (548). С. 11-19. 7
4. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8. 2014. – С.129.
5. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
6. Бунге Н.Х. Теория кредита. – Киев, 1852. – С. 3.
7. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 592 с.

8. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – С. 215.
9. Деньги, кредит, банки: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНО-РУС, 2010. – 560 с.
10. Халимбекова А.М. Учебное пособие по дисциплине «Деньги, кредит, банки» для специальности «Финансы и кредит». – Махачкала: ДГУНХ, 2011. – 49 с.
- 11.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Алиев Б.Х.- д.э.н., профессор
Казимагомедова З.А.- к.э.н., доцент
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Аннотация: В связи со сложившимися в экономике кризисными явлениями субъектам экономики требуется все больший объем заемных средств. Рост объема кредитов в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры, когда сложно спрогнозировать ситуацию на рынке даже на короткий срок, приводит к росту рисков их невозврата. В статье проанализирована динамика и структура просроченной задолженности, выявлены причины невозврата кредитов в России, обоснованы возможные пути решения проблем с возвратностью кредитов в РФ.

Ключевые слова: кредитный риск, просроченная задолженность, возвратность кредитов, обеспечительные обязательства, банковские гарантии, проблемная задолженность, переуступка требований по кредитам, коллекторские агентства.

В настоящее время банковская система является одним из важнейших институтов рыночной экономики, который осуществляет перераспределение капитала между различными субъектами экономики и, таким образом, обеспечивает эффективность функционирования хозяйственной системы¹.

Основными расходными операциями банков является кредитование, принципами которого являются возвратность, платность и срочность. Соответственно кредитный риск является одним из основных видов банковских рисков. Кредитный риск представляет собой риск невыполнения обяза-

¹Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2014. – № 1. – С. 128–132.

тельств перед кредитной организацией третьей стороной².

В нынешних сложных экономических условиях величина кредитного риска всех банков существенно возросла, что выражается в значительном росте просроченной задолженности заемщиков перед банками.

Также достаточно высока вероятность того, что в ближайшее время количество неплатежеспособных заемщиков будет увеличиваться. Причиной этого может стать продолжение спада валового внутреннего продукта страны, вызванного недостаточно эффективной структурой экономики, ее слабой диверсификацией, зависимостью от мировых цен на энергоносители. В случае такого развития ситуации одной из основных задач банков станет возврат предоставленных заемщикам средств.

Рассмотрим основные показатели деятельности банковского сектора России. В 2014 г. прирост активов банковского сектора составил 35,2 %. Совокупный объем активов на 1.01.2015 достиг 77,7 трлн руб. Сохранялись высокие темпы прироста кредитования: прирост кредитов нефинансовым организациям за год составил 31,3 % до 29,5 трлн руб., физическим лицам – 13,8 % до 11,3 трлн руб. Совокупный объем кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) увеличился на 25,9 % до 40,9 трлн руб.³.

Качество ссудного портфеля снизилось, главным образом за счет розничного сегмента: объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю за истекший год вырос на 33,9 %, а по розничному – на 51,6 %. В результате удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям остался на уровне начала года (4,2 %), а по розничным кредитам существенно вырос – с 4,4 до 5,9 % (табл. 1).

Наибольшие риски несет рост просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам. С 01.01.2013 г. по 01.01.2015 г. задолженность по таким кредитам увеличилась на 113,3 %. Учитывая то, что в 2015–2016 гг. ожидается существенный экономический спад, влекущий за собой значительное сокращение занятости и другие неблагоприятные для граждан последствия, можно предположить, что объем просроченной задолженности будет увеличиваться. В связи с этим банки должны быть готовы к такому развитию событий, должны формировать резервы на возможные потери, а также более внимательно и ответственно подходить к процессу кредитования и снижению кредитных рисков, в том числе с помощью использования обеспечения по кредиту. Соответственно, такой вопрос как совершенствование форм обеспечения возвратности кредитов является чрезвычайно актуальным в настоящее время.

Обеспечение возвратности кредитов – это деятельность банка, направленная на создание механизма хеджирования рисков невозврата кредита. Наличие обеспечения по выданным банком кредитам является гарантией

² Банковские риски: учебное пособие / кол.авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. М.: КНОРУС, 2007.

³ Данные, опубликованные на официальном сайте ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru>.

того, что в случае, если должник будет не в состоянии исполнить свои обязательства, долг перед банком будет погашен за счет обеспечения.

В практике кредитования используется целый ряд форм обеспечения возвратности кредита. Данные формы можно классифицировать по разным признакам, но основным является характер обеспечения, в зависимости от которого обеспечительные обязательства подразделяются на реальные обеспечительные обязательства (гарантийный депозит денег, залог) и личные обеспечительные обязательства (банковская гарантия, поручительство, страхование). В качестве обеспечения может использоваться несколько форм, что закрепляется в договоре кредитования.

Таблица 1

Динамика и структура просроченной задолженности*

Показатель	1.01.13	.01.14	1.01.15
Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам, млрд руб.	1257,4	1398,0	1978,0
Из нее:			
по 20 крупнейшим по величине активов кредитным организациям	960,6	1052,0	1404,5
Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора, %	3,7	3,5	3,8
Просроченная задолженность в рублях млрд руб.	1122,8	1257,9	1725,9
в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях	4,2	4,0	4,7
Просроченная задолженность в иностранной валюте млрд руб.	134,6	140,1	252,1
в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в иностранной валюте	1,9	1,5	1,7
в долларовом эквиваленте, млрд долл.	4,4	4,3	4,5
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, предоставленным нефинансовым организациям	924,1	933,7	1250,7
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, предоставленных нефинансовым организациям	4,6	4,2	4,2
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, предоставленным физическим лицам	313,0	440,3	667,5
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам	4,0	4,4	5,9

* Составлено: по данным, опубликованным на официальном сайте ЦБ РФ. URL:

Формы обеспечения возвратности кредита, которые допускаются в практике кредитования, устанавливаются в разделе 3 Гражданского кодекса Российской Федерации. Основными формами обеспечения по кредитам, используемыми в РФ в настоящее время, являются залог, банковская гарантия и поручительство. Залог имущества клиента представляет собой один из широко используемых способов обеспечения возвратности банковской ссуды. При использовании залога в качестве обеспечения кредитор, по обеспеченному залогом обязательству, имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество. Таким образом, качественный залог является надежным обеспечением кредита.

Также используется гарантия – письменное обязательство уплатить кредитору принципала денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об уплате и поручительство – обязательство перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств.

В нестабильных экономических условиях, однако, даже использование обеспечения не гарантирует кредитору полного возврата суммы долга и причитающихся по нему процентов. Стоимость залога в условиях кризиса является достаточно волатильной, причем независимо от формы залога. Соответственно, предмет залога, представляющий ценность в настоящее время, может в будущем иметь гораздо более низкую стоимость. Гарантии и поручительства также становятся менее надежными. В условиях экономического кризиса деловая активность большинства предприятий значительно снизилась, что привело к ухудшению их финансового положения и, соответственно, к снижению платежеспособности и невозможности выполнить свои обязательства как по собственным кредитным обязательствам, так и по договорам гарантии. Банковские гарантии, казавшиеся весьма надежными методами обеспечения возвратности кредита, также могут не обеспечить возврат ссуд кредиторам, поскольку сами банки в настоящее время находятся в тяжелом финансовом положении.

Как было сказано выше, стоимость залога в условиях кризиса является достаточно волатильной. Для того чтобы снизить кредитный риск и повысить эффективность деятельности в сфере возвратности кредитов банкам следует максимально точно оценивать стоимость залога, которая должна покрывать величину кредита и причитающихся по нему процентов.

В современных условиях упрощение процедуры выдачи кредитов неизбежно влечет за собой проявление кредитных рисков. Увеличивается объем просроченной задолженности по кредитам, у некоторых банков он достигает критического значения. Финансово-банковский кризис показал, что основные проблемы в деятельности банков были связаны с чрезмерными кре-

дитными рисками, которые они на себя брали в погоне за доходностью. Повышенные кредитные риски приводили к росту проблемной задолженности и невозврату кредитов.

Возврат задолженности по кредитному договору – длительная процедура, которая предусматривает наличие в банке дополнительных сотрудников. Банку не выгодно самостоятельно заниматься взысканием задолженностей по кредитному договору в отношении кредитов на незначительную сумму, таких как потребительские кредиты.

Одним из действенных способов взыскания просроченной ссудной задолженности является переуступка требований по кредитам коллекторским агентствам. Кредитные организации предпочитают не самостоятельно организовывать мероприятия по взысканию долга с заемщика, а пользоваться услугами профессионалов в области взыскания задолженности – коллекторов (коллекторских агентств). Такое сотрудничество привлекательно для банка, поскольку позволяет ему реализовывать свои основные задачи по обслуживанию физических и юридических лиц, сохранить положительную деловую репутацию в глазах клиентов.

При взыскании задолженности по кредиту кредитором может выступать не сам банк, а уполномоченные им специалисты из коллекторского агентства. При этом коллекторское агентство может либо приобрести право требования к должнику у банка с определенным дисконтом и самостоятельно выступать в качестве нового кредитора, либо выступить на основании поручения банка, выданного в рамках договора поручения, комиссии или агентского договора, за соответствующее вознаграждение.

Основной принцип коллекторства – это поэтапная работа с должником. Существует специальная система категорий сложности, в каждом случае проводятся стандартные мероприятия. На начальном этапе сотрудники коллекторского агентства пытаются найти компромиссное решение по реструктуризации задолженности, которое удовлетворит и кредитора, и должника. Если клиент не идет на контакт и уклоняется от оплаты долга, производится сбор компрометирующей информации, подается соответствующее заявление в правоохранительные органы. У коллектора достаточно широкий спектр методов воздействия на должника, но это закрытая информация, являющаяся коммерческой тайной.

Все коллекторские агентства можно разделить на два основных типа. К первому относятся юридические фирмы, которые занимаются судебным производством и последующей работой с судебными приставами. Агентства, относящиеся ко второму типу, максимально концентрируются на досудебной стадии урегулирования: психологическом воздействии на должника и его близких, контактах с работодателем, правоохранительными органами и прочих методах.

К преимуществам, которые получает кредитная организация от сотрудничества с коллекторским агентством, можно отнести:

- сокращение размеров дебиторской задолженности и уменьшение

объемов обязательных резервов;

- рост числа обрабатываемых задолженностей (каждый сотрудник агентства ведет до полутора тысяч дел);
- освобождение собственной службы экономической безопасности от необходимости взыскания просроченной задолженности и сосредоточение на тщательной проверке платежеспособности клиентов;
- снижение затрат на работу с должниками;
- улучшение имиджа банка в глазах клиентов: все неприятные моменты, связанные с взысканием задолженности, ассоциируются не с ней, а с коллекторским агентством;
- возможность списать с баланса безнадежные долги на основании договора с коллекторским агентством.

Несмотря на сформировавшийся коллекторский рынок, в России сегодня нет нормативной базы, регулирующей деятельность коллекторских агентств, законодательно не определено само понятие «коллекторское агентство». Тем не менее, практически все серьезные банки пришли к выводу об экономической целесообразности сотрудничества с коллекторскими агентствами, которые обеспечивают повышение эффективности возврата проблемной задолженности и взыскания суброгационных требований, снижение издержек на возврат проблемных долгов и регулирование убытков клиента, повышение доходности бизнеса банка. Таким образом, можно говорить о коллекторских агентствах как элементах инфраструктуры банковского потребительского кредитования, которые должны обеспечить эффективное антикризисное функционирование системы в целом.

Эффективная работа банка по возврату кредитов сможет значительно снизить величину просроченной задолженности, величину резервов на возможные потери, величину банковских рисков, что положительно скажется на итоговом финансовом результате деятельности банка. Рост прибыли банка позволит увеличить собственный капитал банка, что положительно скажется на надежности банка, на восприятии банка его настоящими и потенциальными клиентами, на возможности расширения банком своей деятельности, на привлекательности банка для акционеров и потенциальных инвесторов, и соответственно, на росте стоимости бизнеса банка.

Список литературы:

1. Абакаров М.И. Алиев Б.Х., Эффективность сферы услуг трудоизбыточного региона в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. 2010. № 5 (389). С. 45-50.
2. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014 -288с.
3. Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика [Текст]/Б.Х. Алиев. - М.: Экономика, 2000. -103 с.
4. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Ломбард как инструмент развития потребительского кредитования населения в регионе. // Финансы и кредит. 2014. №44. С. 148-151.

5. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С. И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
6. Аликберова А.М. Алиев Б.Х., Оценка факторов регулирования прибыли коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013. № 20. С. 11-19.
7. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование // учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Москва, 2011. 31
8. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Совершенствование законодательного регулирования сельскохозяйственного страхования: региональные аспекты // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 12. С. 63-66.
9. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Основы страхования // Учебник / Москва, 2014.
10. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
11. Багрова Е.С., Алиев Б.Х., Рабаданова Д.А. К вопросу о понятии банковского надзора // Финансы и кредит. 2012. № 35. С. 17-23.
12. Идрисова С.К., Алиев Б.Х., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25. С. 2-8.

ИНДИКАТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Амираниева Д.М. - к.э.н., доцент кафедры
«Налоги денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются меры, направленные на поддержку приоритетных направлений малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, государственное регулирование, инновационное развитие, налоговая политика,

Малый бизнес — ведущий сектор экономики, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны, способствующий решению многих социально-экономических проблем. Наличие малых предприятий (МП) в экономике значительно децентрализует всю систему управления и способствует более рациональному распределению функций в системе общественного разделения труда.

Мощную поддержку со стороны государства и различных обществен-

ных фондов, которая в странах с развитой рыночной экономикой оказывает малому бизнесу, следует, прежде всего, рассматривать как перспективные вложения в НТП и повышение конкурентоспособности страны на пути усиления ориентации национальных экономик на ресурсосбережение и решение социальных проблем силами самого населения.

В России развитие малого и среднего бизнеса последние несколько лет провозглашается как одно из приоритетных направлений государственного регулирования. С ним связывают большие надежды в решении современных проблем российской экономики: развитие производства и торговли, обеспечения занятости населения, увеличения бюджетных доходов, путем расширения налоговой базы за счет роста предпринимательской активности в этом секторе экономики.

Несмотря на реализуемые в условиях РФ меры, направленные на поддержку субъектов малого предпринимательства, в их развитии имеется множество проблем. Так, в 2010г. количество зарегистрированных малых предприятий РФ уменьшилось, по сравнению с 2009г. на 3,6%, среднесписочная численность занятых снизилась на 2,9%, объем инвестиций в основной капитал на 5,8%. При этом доля налогов с субъектов малого предпринимательства в доходах консолидированного бюджета РФ снизилась с 3,5% до 3,1% [1;7;8;9;10].

В современных условиях переход к инновационному развитию экономики и ее модернизация являются одним из ключевых факторов активизации экономического роста. Внедрение основанных на достижениях научно-технического прогресса новых, передовых технологий, форм организации труда и управления особенно актуально в сфере малого бизнеса, поскольку именно малые предприятия выступают в качестве связующего звена между наукой и производством. Обеспечение интересов малого предпринимательства в инновационной сфере может быть достигнуто путем совершенствования налоговой политики.

В условиях продолжающейся инфляции налоговое бремя, испытываемое организациями, особенно сильно в посткризисный период отразилось на предприятиях с длительным производственным циклом, в том числе в наукоемком производстве. На малых инновационных предприятиях материальные и временные затраты на НИОКР составляют весьма значительную долю в цикле, охватывают разработку, внедрение, производство и доведение готовой продукции до потребителя. Данный фактор обуславливает необходимость усиления роли налоговой политики, как важнейшего инструмента государственного регулирования, в стимулировании инновационной активности субъектов малого предпринимательства. На наш взгляд, в современных условиях необходимо усилить роль налоговой ставки и налоговых льгот в регулировании инновационной активности субъектов малого предпринимательства как наиболее мобильных инструментов налогового регулирования деятельности субъектов экономики.

В целом, необходимо отметить, что малый бизнес имеет свои специфиче-

ские особенности, выделяющие его из всей совокупности коммерческих организаций. Действующая система налогообложения должна их учитывать в своем построении тщательным образом. Совокупность факторов, таких как характерные специфические особенности финансово-экономической деятельности (прежде всего малых инновационных предприятий), крайне низкий уровень налоговых поступлений (менее 3,5% доходов консолидированного бюджета РФ), высокий уровень уклонения от уплаты налогов в исследуемом секторе экономики, вкупе, обуславливают необходимость усиления роли наиболее мобильных инструментов налогового регулирования.

В современных условиях государственное регулирование и поддержка малого бизнеса посредством налогового механизма осуществляется по двум направлениям: 1) предоставление отдельных налоговых льгот в рамках традиционной системы налогообложения; 2) возможность применения специальных режимов налогообложения (упрощенной системы налогообложения - УСН, ЕНВД, ЕСХН) субъектами малого предпринимательства.

В настоящее время основными финансовыми инструментами налогового регулирования хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса в рамках общей системы налогообложения являются налог на прибыль и налог на добавленную стоимость (НДС). Все остальные налоги в основном по своему назначению и механизму взимания им идентичны. Рассмотрим эволюционные аспекты налогообложения прибыли субъектов малого предпринимательства при применении общей системы налогообложения.

В соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991г. №2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» предусматривалось освобождение от налога на прибыль в первые два года работы малых предприятий, занимающихся приоритетными видами деятельности (производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники и др., если выручка от указанных видов деятельности превышает 70% общей сумм выручки от реализации продукции, работ или услуг), а в третий и четвертый год - уплата налога в неполном объеме (25% и 50% от установленной ставки налога на прибыль).

Помимо перечисленных общих ранее льгот, действовавших для всех малых предприятий, законодательством была представлена специальная льгота, применение которой обусловлено наличием определенных критериев, предъявляемых к малым предприятиям. Также субъектам малого предпринимательства государством предоставлялась такая косвенная льгота, как, право применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов в размере, в два раза превышающем нормы, а также право списывать как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет [5].

Практика применения указанной льготы показала, что большинство предприятий малого бизнеса увеличивали объемы производства и, соответственно прибыль в льготный период. В последствии при завершении срока действия льгот субъектов малого предпринимательства значительно снижа-

ли объемы производства, увеличивали его издержки, что, естественно, приводило к снижению налоговой базы и уплачиваемых в бюджет налогов [2]. По истечении действия льготы малые предприятия, как правило, прекращали свою деятельность, регистрировались как новые и вновь начинали пользоваться льготами по налогу на прибыль организаций.

Неэффективность льгот по налогу на прибыль для малых предприятий в значительной мере была вызвана тем, что организации не были обязаны ввести соответствующий учет средств, высвобождающихся в результате применения указанных льгот, и направления их использования. Законодательно не было определено, на какие цели могут направляться средства, высвобождающиеся в связи с предоставлением этих льгот. В результате дополнительные финансовые ресурсы от льготного налогообложения, как правило, расходовались на цели, не связанные с повышением эффективности производства и созданием новых рабочих мест в регионе.

В 2002 году в результате широкомасштабной налоговой реформы - в связи с введением в действие глав 25 Налогового кодекса были отменены ранее действовавшие налоговые льготы и преимущества для малых предприятий, в том числе и освобождение от уплаты налога на прибыль малыми предприятиями, весьма необходимые для развития данного сектора российской экономики.

В настоящее время назрела необходимость возврата к тому, что весьма успешно было реализовано в практике, но при этом сохранить то положительное, что есть сейчас в главе 25 НК РФ (нелинейную амортизацию, амортизационную премию и др.), поскольку модернизация экономики невозможна без главного инструмента – налоговых льгот, необходимых для внедрения и развития инноваций. При этом, необходимо установить дополнительные условия предоставления налоговых льгот по налогу на прибыль организаций, в целях повышения эффективности их использования.

По действующему законодательству, в течение двух лет организаций малого бизнеса имеют право не платить налог на прибыль с сумм полученной государственной поддержки, и направлять прибыль на оплату сырья, на организацию производства начинающими бизнесменами, на приобретение интеллектуальной собственности - технологий, патентов, при условии, если в течение года они успеют потратить полученные государственные средства полностью. Однако, как правило, это не всегда удается и не всегда возможно, например, если субсидии предназначены для компенсации расходов на аренду помещения при организации и подготовки производства начинающими предпринимателями.

В связи с вышеизложенным с 1 января 2011г. для малых предприятий сделано послабление - такие доходы могут учитываться пропорционально расходам в течение одного-двух (но не более) налоговых периодов с даты получения субсидий. Если по окончании налогового периода объем полученных средств превысит сумму расходов из государственного дотационного источника, то налогом на прибыль облагается? только разница между ни-

ми [5]. По данному аспекту мы разделяем мнение Т.Ю. Зыкова и полагаем, что в случаях, когда получение финансовой поддержки и ее расход осуществляются в разные налоговые периоды, указанные выше поправки нельзя в полной мере признать достаточными, поскольку спорная ситуация с обложением НДС расходов, источником которых стали такие субсидии, на законодательном уровне пока еще не решена [4].

На современном этапе общий режим налогообложения малыми предприятиями в РФ применяется гораздо реже, поскольку он увеличивает затраты по уплате налогов и ведению учета. Тем не менее, часть предприятий продолжает работать по общему режиму налогообложения. Как правило, это связано с тем, что налогоплательщики общеустановленной системы налогообложения являются плательщиками налога на добавленную стоимость. В современных условиях многие партнеры (покупатели товаров, работ, услуг) малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, как правило, являются плательщиками НДС. Если малое предприятие или индивидуальный предприниматель перейдет на упрощенный режим налогообложения или станет плательщиком ЕНВД, то, как следствие, утратит часть сферы своего бизнеса.

Полагаем, что ограничения для малых предприятий по освобождению с уплаты НДС в размере выручки 2 млн. руб. за квартал ограничивают экономический рост предприятий. Если же ограничения по выручке превышены, то предприятие автоматически становится плательщиком НДС с вытекающим отсюда последствиями в части выставления счетов-фактур, ведения книги покупок и книги продаж и т.д. В реальности такой возврат к статусу плательщика НДС достаточно сложен. В то же время упрощенная система налогообложения не предусматривает данного налога и накладывает принципиально иные ограничения по выручке, позволяющие МП развиваться. Поэтому субъектам малого предпринимательства, для которых уплата НДС, является дополнительной нагрузкой, более эффективно и целесообразно вести деятельность в условиях УСН. На наш взгляд, снижение налоговой ставки НДС с 18% до 15,5 - 16%, а льготной - с 10 до 8,5-9% могло бы стать эффективным решением проблем по снижению налоговой нагрузки на бизнес при применении общей системы налогообложения, способствовало бы усилению экономической активности субъектов малого предпринимательства.

На наш взгляд, необходимо шире использовать корректирующие элементы налогового механизма - налоговые льготы и освобождения в рамках общего режима для субъектов малого предпринимательства, с целью обеспечения равновесия со специальными режимами. Система льготного финансирования субъектов малого предпринимательства должна быть разделена на группы: 1) льготы малым предприятиям, осуществляющим предпринимательскую деятельность в социально-значимых отраслях экономики; 2) льготы, определяющие стратегические цели и задачи экономической политики, связанные с внедрением и развитием инновационных технологий.

Для расширения объемов налогового регулирования инвестиционной и инновационной активности субъектов малого бизнеса в рамках традиционной

системы необходимо реализовать комплекс мер по совершенствованию налогового законодательства. В частности: с учетом опыта индустриальных стран, целесообразно устранение налогообложения сверхнормативных затрат на подготовку кадров для малых инновационных предприятий и в первую очередь на подготовку менеджеров инновационной направленности; освобождение от налогообложения прибыли малых инновационных предприятий, экспортирующих не менее 50% товаров, изготовленных с использованием российской интеллектуальной собственности (на период возврата инвестиций);, снижение налоговой ставки НДС с 18% до 15,5-16%, а льготной — с 10 до 8,5-9%; освобождение от налогообложения прибыли малых инновационных предприятий при условии выпуска импортозамещающей продукции (к примеру, в Великобритании для стартующих инновационных компаний ставка налога на прибыль снижается с 20% до 1%). Применение нулевой ставки налога на прибыль следовало бы увязать с направлением полученных от налоговой льготы средств на развитие производства.

Налоговые льготы субъектам малого предпринимательства оправдываются экономией бюджетных средств, которую они обеспечивают бюджету, в частности, сокращением объемов выплат пособий по безработице (в связи с самозанятостью населения и созданием новых рабочих мест), уменьшением вложений в инфраструктуру (в связи с приближением мест работы к зонам расселения и сокращением средней дальности перевозок), снижением экологической нагрузки на территорию (на основе рассредоточения производства), более полным использованием местных ресурсов и т.д.

Таким образом, отметим, что для того, чтобы предприятия малого бизнеса смогли занять подобающее им место в экономике РФ, существенно увеличить долю объемов производства в ВВП, необходим комплексный социально-экономический подход, консолидация усилий по поддержке его развития органов государственной власти и местного самоуправления на современном этапе.

Литература

1. Алиев Б.Х., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А. Повышение стимулирующей роли налоговых льгот и преференций в механизме становления новых институтов территориального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 27 (402). С. 12-23.
2. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Местные налоги: действующая система и перспективы развития в Российской Федерации // В сборнике: Наука вчера, сегодня, завтра: теория и практика. Материалы Международного электронного Симпозиума. 2015. С. 137-142.
3. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г., Казимагомедова З.А. Анализ действенности налоговых льгот и преференций в механизме государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 11 (410). С. 13-25.
4. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Алимирзоева М.Г. Анализ методик

оценки эффективности механизма установления налоговых льгот в отдельных регионах // Финансы и кредит. 2015. № 33 (657). С. 40-50.

5. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.

6. Динамика развития малого бизнеса в регионах России в 2013г.// Ежеквартальный информационно - аналитический доклад. НИСИП, апрель, 2012.С.13

7. Зыкова Т. Ю. У малого и среднего бизнеса появились новые налоговые льготы // Российская газета. - 2011 .- С.11.

8. Лавренова Н. Н. Упрощение бухгалтерского учета для малых предприятий // Учет в строительстве. - 2011. -№1 .-С.13.

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ БОРЬБЫ С НАЛОГОВЫМИ ПРАВОНАРУШЕНИЯМИ

*Амиралиева Д.М. - к.э.н., доцент кафедры
«Налоги денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Аннотация. В статье рассказывается о том, что действия налоговых органов по повышению услуг для налогоплательщиков могут быть важным инструментом по борьбе с уклонением от уплаты налогов.

Ключевые слова: налоговая культура, налоговые органы, налогоплательщики, налоговые органы, налоговая декларация.

Возрастающее значение повышения налоговой культуры населения требует все более новых и современных подходов. Информационно-разъяснительная работа является одним из направлений налоговых органов в насыщении информационного «голода», который периодически испытывают налогоплательщики, когда поднимается тема налогов. И, прежде всего, им необходима информация о важности своевременной и полной уплаты налогов, сборов и обязательных платежей. [1, с.118]

В традиционной «принудительной» парадигме, которая часто используется для анализа поведения, связанного с выполнением налоговых требований, налогоплательщики рассматриваются как потенциальные преступники и акцент делается на подавлении незаконного поведения с помощью частых проверок и жестких наказаний. Совсем недавно многие пришли к пониманию того, что эта парадигма является неполной. Расширенная «сервис-

ная» парадигма усиливает роль налогового органа как вспомогательного звена по оказанию информационных и разъяснительных услуг налогоплательщикам. В действительности, многие недавние реформы налогового администрирования по всему миру включили в себя эту новую сервисную парадигму, как правило, со значительным положительным эффектом на восприятие гражданами налогового администрирования.

Тем не менее, в то время как подобные «более добрые» установки могут улучшить имидж налогового органа, их фактическое влияние на выполнение налоговых требований, не было, насколько известно, систематически изучено. Экономисты зарубежных стран провели эксперименты, чтобы испытать эффективность сервисных программ для налогоплательщиков как для поощрения подачи деклараций гражданами, так и для увеличения уровня дохода, заявляемого гражданами на последующем этапе. Результаты показали, что неопределенность и неграмотность в области налогообложения снижает подачу налоговых деклараций. Таким образом, информация, предоставленная налоговым органом, имеет положительное и значительное влияние на тенденцию налогоплательщиков к подаче декларации и последующее предоставление отчетности о доходах.

Предположим, что налогоплательщик получает доход и должен решить какую часть дохода заявить налоговым органам. Заявленный доход облагается налогом по шкале t . Незаявленный доход не облагается налогом; однако лицо может быть подвергнуто проверке с фиксированной и известной вероятностью p . В этом случае весь незаявленный доход выявляется, и штраф накладывается на каждый рубль неуплаченных налогов. Доход лица I_c , если его поймать на сокрытии дохода составит

$$I_c = I - tR - ft(I - R),$$

в то время, как доход IN лица в случае не выявления укрываемого дохода составит $IN = I - tR$.

Налогоплательщик выбирает такое значение R (заявленный доход), чтобы получить максимальную пользу $EU(I)$ от уклонения уплаты налогов, или $EU(I) = pU(I_c) + (1 - p)U(IN)$, где предполагается, что польза $U(I)$ является функцией только дохода и где E является параметром ожидания. Эта оптимизация порождает обычные условия первого и второго порядка, которые могут быть рассмотрены, чтобы проверить ответную реакцию лица на изменения в различных параметрах. Для данного случая, где R (заявленный доход) $< I$ (доход реальный), будет прямолинейно сказано, что возрастающая вероятность проверки и/или штрафная санкция приведут к большему выполнению налоговых требований.

Такой подход является, конечно, чрезмерным упрощением широко распространенной деятельности, которую мы называем «уклонением от налогов». Действительная реальность, в которой налогоплательщики принимают решения, гораздо более сложная, и эти сложности сказываются на поведении таким путем, что все это выходит далеко за рамки стандартной модели.

Еще одним упрощением является то, что этот подход отражает только

решение о сообщении сведений о доходах. Этому также предшествует решение о подаче налоговой декларации, когда решается вопрос, подавать ли вообще эту декларацию. Учитывая, что неподающие декларацию и вовсе остаются «вне системы» и таким образом рискуют быть отобранными для налоговой проверки, традиционная политика ответа усилением принудительных мер не эффективна.

Подача налоговой декларации, где налоговые обязательства указаны не в полном объеме, в корне отличается от ситуации, когда декларация о доходах и вовсе не подается. Уклонение сообщения сведений о доходах в процессе подачи декларации повышает вероятность проверки, поскольку налоговая декларация находится «в системе»; декларация, которая не была подана, может привести к проверке в гораздо меньшей степени. Однако, если лицо, который не подал декларацию, будет уличен в этом, он может получить дополнительные штрафные санкции. Существуют также временные и ресурсные траты на подачу декларации. Реальная альтернатива, с которой сталкивается налогоплательщик, это низкая вероятность выявления неподачи декларации (плюс нулевые траты времени и ресурсов) против высоких штрафов за выявленную неподачу. Для принятия какого-либо решения по налоговой декларации налогоплательщик должен сравнить ожидаемую пользу от подачи с ожидаемой пользой от неподачи, при этом налогоплательщик, который подает декларацию, должен затем определить какой доход он укажет в декларации.

Другим важным упрощением в стандартной теории является то, что она по умолчанию предполагает, что налогоплательщик знает наверняка истинный размер налогового обязательства. На самом деле расчет налогового обязательства налогоплательщика - дело непростое. Налоговый кодекс безжалостен в своей сложности, и расчет допустимых вычетов, кредитов и тому подобное часто является предметом споров. Часто сообщение о доходах, которое можно интерпретировать как уклонение, является всего лишь непониманием правил со стороны плательщика. В таких случаях постановления налоговых органов могут оказаться пристрастными, и налогоплательщик может отреагировать на подобное восприятие снижением первоначального уровня законопослушания и ожиданием проверки, чтобы получить подлинную интерпретацию. Таким образом, сложность в налоговом режиме может обернуться более низким законопослушанием, т.к. налогоплательщик скорее склонен рисковать и отвечает на подобные сложности преднамеренным уклонением от уплаты налогов. В других случаях некоторые налогоплательщики, которые сталкиваются с неопределенностью в интерпретациях Налогового кодекса, могут ответить на это переплатой налогов. Подобная реакция наиболее вероятна, если налогоплательщик проявляет страх перед налоговыми органами недоплатой налога. Другими словами, сложности могут проявляться либо в направлении увеличения, либо в направлении уменьшения законопослушания.

Один из способов объединения этих соображений заключается в предположении, что сложность придает «расплывчатость» различным элемен-

там, которые влияют на принятие решения налогоплательщиком о предоставлении сведений о доходах (налоговые вычеты и кредиты). Налогоплательщики, нейтральные к риску, будут просто основывать свои сведения о доходах на средних показателях. Однако лица, не расположенные к риску, могут предвидеть возможность переплаты в случае неопределенности и ответят на это большим уклонением от уплаты налогов. Предположим, что этот самый налогоплательщик информирован через аудит, что неопределенность привела к значительному штрафу. Этот человек может в будущем ответить еще большим уклонением, полагая, что двусмысленность в налоговом обязательстве - это вина налогового органа и что уклонение оправдано. Эта последняя перспектива предполагает, что законопослушание может быть усилено, когда налогоплательщики видят свое взаимодействие с налоговыми органами с благополучным исходом. В особенности, когда услуги, оказанные налоговыми органами, воспринимаются как полезные, и ответы на вопросы даны своевременно и точно. В этом случае законопослушание вероятнее всего выше, чем когда взаимодействие принимает характер противоречий.

Таким образом, налогоплательщики сообщают меньше сведений о доходах, когда их налоговое обязательство неопределенно, но этот низкий уровень декларирования более чем уравнивается, когда налоговый орган обеспечивает информацию для налогоплательщика. Это предполагает, что действия налоговых органов по повышению услуг для налогоплательщиков могут быть важным инструментом по борьбе с уклонением от уплаты налогов. Точно также налоговая неопределенность снижает подачу деклараций, но предоставление информации и здесь устраняет эффект неопределенности на подачу декларации.

Стратегии по улучшению выполнения налоговых требований должны основываться не только на принуждении. Взамен требуется многогранная политика, которая усиливает и принуждение, и другие административные средства, такие как услуги. Иными словами, выявление и наказание должны, но требуются и иные инструменты -информационные услуги. Должен быть широкий спектр воздействия, который отразил бы такой же широкий спектр мотиваций, лежащих в основе решений плательщика по налоговым обязательствам.

Литература

1. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45.
2. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Эволюция налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2010. № 33 (417). С. 26-31. 21
3. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Региональная налоговая политика в детерминантах процессов децентрализации // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 40 (343). С. 47-52. 16
4. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А. Бюджеты территорий в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). С. 10-14. 14

5. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Джамалова П.И. Формирование концепции налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2011. № 16 (448). С. 7-12. 15
6. Алиев Б.Х., Алиев М.Б., Сулейманов М.М. Приоритетные направления развития налогового потенциала территорий в условиях циклического развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. С. 2-7. 15
7. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
8. Морозова Г. В. Повышение налоговой культуры как способ борьбы с налоговыми правонарушениями // Российское предпринимательство, 2014 - №3
9. www.elsevier.com/locate/joep

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

*Амиралиева С.М. – магистр спец. «Менеджмент»
Амиралиева Д.М. – к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит».
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

***Аннотация.** В статье рассказывается о том, что в России, несмотря на позитивные подвижки, уделяется недостаточное внимание теоретико-методологическим аспектам налогового планирования.*

***Ключевые слова:** налоговая политика, налоговое планирование, налоговая система, налоговые органы, налоговый потенциал.*

Одной из наиважнейших составляющих системной государственной инновационно-инвестиционной политики как составной части экономической политики является создание механизма финансирования инновационно-инвестиционной деятельности для приоритетного развития национальной инновационной системы (НИС). Перспективы развития инновационно-инвестиционной деятельности в России как основы новой стратегии развития важно оценивать и реализовывать, акцентировав внимание на проблемах финансовых и материальных ресурсов, решение которых требует как увеличения бюджетных затрат, так и привлечения частных и иностранных инвестиций на эти цели. Проблемным вопросом является определение роли государства в поддержке прежде всего отечественной науки, образования, инновационной и социальной инфраструктуры, учитывая, что на эти струк-

турные сектора экономики приходится 80-90 % прироста ВВП в развитых странах мира.

Следует отметить, что до сих пор эта проблема в России, если сравнивать ситуацию с зарубежными странами, в значительной мере не решена. Так, затраты на исследования и разработки в России в расчете на душу населения составляют около 60 долларов, в США - около 800 долларов, Японии - около 700 долларов, Германии - около 500 долларов. Поэтому для России сейчас на первый план выдвигается необходимость поиска эффективных механизмов государственного стимулирования и источников финансирования развития науки, техники, высоких технологий в условиях рыночных отношений.

Изучение опыта государств с традиционно развитыми рыночными отношениями к вопросам глобального выбора приоритетных областей инновационно-инвестиционной деятельности (включая анализ темпов развития инновационных процессов и склонности общества к инновационному предпринимательству; инициирование инновационных программ и т. д.) раскрывает основную причину государственного вмешательства в управление инновациями. Сосредоточивая внимание государства преимущественно на вопросах перспективного характера, государственные стимулирующие воздействия дополняют рыночные механизмы, оказывающие в основном лишь краткосрочное влияние на сферу инноваций. Рыночные ориентиры позволяют предприятиям учитывать сегодняшнюю экономическую ситуацию и вырабатывать определенные прогнозы, но только на ближайшее будущее. В этих условиях приоритет отдается традиционным инновационным процессам, которые обеспечивают высокий «частный эффект» - чаще всего максимум прибыли на вложенный акционерами капитал. При этом могут оказаться невостребованными перспективные инновационные идеи, заключающие в себе долговременный экономический, социальный или другого рода потенциальный «общественный эффект», эффект в будущем. Примерами являются изобретение электричества, атомной энергии, полупроводников в радиоэлектронике и другие научные достижения.

Зарубежный опыт свидетельствует о значительном влиянии глобализации инновационно-инвестиционной политики в генерировании научных достижений и коммерциализации научно-технической деятельности, которая распространяется в мире на уровень привлечения иностранных инвестиций к инновационному обновлению производства

Инновационно-инвестиционная политика государства в условиях глобализации научно-инновационных процессов должна регулировать рыночными методами простое и расширенное воспроизводство качественного основного капитала, интеллектуального труда, ресурсного потенциала путем стимулирования приоритетного генерирования знаний, создания макротехнологий, производства конкурентоспособной наукоемкой продукции, формирования предпосылок для устойчивого развития социально ориентированной инновационной экономики на основе стабильности и неотвратимо-

сти действия инновационно-экономического и законодательно-правового механизмов при постоянном повышении качества институциональных инновационно-инвестиционных систем и совершенствовании мобильности управления организационной системой НИС.

Основной целью государственной инновационно-инвестиционной политики следует считать создание стимулирующих механизмов и поддержание благоприятных условий для прироста инвестиций на основе инноваций в реальный сектор экономики и в обслуживающую социально-инфраструктурную сферу, при поддержании оптимального спроса на рынке инвестиционных ресурсов путем стимулирования экономической заинтересованности участников хозяйственной деятельности в их конечных результатах. Соответственно, основным критерием эффективности современной государственной инновационно-инвестиционной политики является величина прироста инвестиций, а ее функцией - рост макроэкономических, инновационных и социальных результатов, прежде всего достижение устойчивых темпов прироста ВВП за счет инноваций и совершенствования институциональных форм развития производства.

Стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности целесообразно обеспечивать за счет предоставления государством (либо по поручению государства) преимуществ инвесторам в рамках устанавливаемых государством стратегических многоаспектных целей - ускорения в целом инвестиционного процесса и повышения его качества на основе расширения инноваций, привлечения инвестиций в приоритетную отрасль, регион или конкретную корпоративную организацию. Преимущества должны предоставляться как иностранным, так и отечественным частным и государственным инвесторам. К основным мерам стимулирования инноваций относятся инвестиционно-финансовые, налоговые, институциональные, а также специальные для иностранных инвесторов и частно-государственного партнерства.

Инвестиционно-финансовые меры предполагают субсидии со стороны государства или частно-государственное финансирование реализации совместных программ и концессионных соглашений, в том числе предоставление льготных кредитов и государственных гарантий инвесторам по возврату их инвестиций и беспрепятственной реализации соглашений по разделу продукции.

Налоговые меры включают в себя применение более низких ставок налога на прибыль по сравнению с действующими, «налоговых каникул» на период освоения инноваций, инвестиционных и реинвестиционных скидок, снижение импортных пошлин. Целесообразно использовать метод освобождения от налога на прибыль на период до пяти лет для компаний, осуществляющих инновационные проекты по созданию высоких технологий и инновационные проекты в особых экономических зонах, а также в новых промышленных или отдаленных районах.

Институциональные меры включают защиту от конкуренции со сторо-

ны импорта, закрытие рынка для недобросовестных участников, государственные заказы, введение норм ускоренной амортизации. Импорт машин и оборудования для реализации инвестиционных проектов должен облагаться повышенными на 30-50 % пошлинами для стимулирования развития отечественных инноваций и промышленных корпораций, за исключением оговоренных льгот для иностранных инвесторов при реализации ими специальных инновационных проектов и национальных программ с высокими технологиями, повышающими конкурентоспособность отечественной продукции до уровня мировых стандартов за счет импорта оборудования. Соответствующая политика развитых стран заключается не просто в привлечении иностранных инвестиций, а в направлении их в приоритетные отрасли и проекты, в первую очередь венчурные проекты и в высокие технологии. Приоритетными являются высокотехнологичные отрасли промышленности и проекты по улучшению инфраструктуры научно-инновационной деятельности. Причем, в последнее время все шире практикуется применение государством преференциальных условий для инвесторов и инноваторов, реализующих именно конкретные высокотехнологичные проекты, так что льготы распространяются только на данный проект на основе специального частно-государственного соглашения. Этот подход широко используется, например, в Казахстане при предоставлении концессий на освоение нефтяных месторождений, когда с иностранным инвестором заключается соглашение по созданию высокотехнологичного промышленного предприятия с осуществлением выпуска продукции преимущественно на экспорт. Исследования показывают, что инвесторы, нуждающиеся в дешевой рабочей силе или в топливно-сырьевых ресурсах, предпочитают пользоваться государственными преференциями по смягчению налогового бремени, в то время как инвесторы, ищущие рынок сбыта, скорее нуждаются в протекционистских мерах.

Особого внимания заслуживает опыт государственной поддержки и стимулирование западными государствами приоритетных секторов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проявляющихся в реализации государственной научно-технической политики, основывающейся на приоритетах общеэкономических идей государства.

Происходит своеобразное разделение: государство формирует общегосударственную научно-техническую политику, создает социально-научно-инновационную инфраструктуру и предоставляет необходимые финансовые ресурсы, а компании и фирмы внедряют в производство результаты научной деятельности и распространяют их в экономике.

Системное управление инновационно-инвестиционной политикой на основе организационной вертикали власти должно предусматривать комплексную сбалансированность с источниками формирования инвестиционных ресурсов. Среди механизмов управления интеграцией финансовых ресурсов целесообразно исследовать ряд методов оценки спроса на инвестиционные ресурсы (включая собственные, за счет прибыли и амортизации) на основе современных финансовых инструментов при расширении активной деятельно-

сти на инновационно-инвестиционном рынке. Кроме того, формирование национальной инновационной системы, промышленных инновационно-экономических систем и интеграция межотраслевых организационных структур для производства конкурентоспособной продукции позволяет использовать институциональные факторы и межотраслевые связи, обеспечивающие дополнительный синергический эффект в процессе реализации инвестиционной политики, повышение спроса на инвестиционные ресурсы и становление благоприятного инвестиционного климата в России.

Возможности повышения технологической конкурентоспособности России, стимулирования экономического роста зависят почти исключительно от усилий самой России, от инновационно-инвестиционной политики правительства, создания условий для накопления капитала предпринимательскими структурами производственной сферы и развития инновационно-инвестиционных кластеров (ИИК). Стратегическая цель регулирования инновационно-инвестиционной сферы совпадает с целью государственной политики - созданием условий для эффективного конкурентоспособного производства в национальной экономике и повышения благосостояния граждан. Генеральной целью государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности в этом случае является формирование инновационного уклада национальной экономической системы на основе формирования ИИК.

Инновационно-инвестиционная политика является стержневой основой перспективной стратегии перехода к инновационной экономике и важнейшим инструментом реализации экономической стратегии государства. Если перспективная инновационно-инвестиционная стратегия будет базироваться на развитии науки и технологий, то потребуются специальные экономические механизмы и законодательно-правовые методы для системной реализации инновационного направления социально-экономического развития.

Литература

1. Алиев Б.Х., Кагиргаджиева З.К., Кадиева Р.А. Использование потенциала налога на доходы физических лиц в Российской Федерации и в промышленно развитых странах // Финансы и кредит. 2011. № 31 (463). С. 7-10. 6
2. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М., Иманшапиева М.М. Малый бизнес в условиях инновационного развития экономики российской федерации // Финансы и кредит. 2011. № 37 (469). С. 20-27. 6
3. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338. 6
4. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговые системы зарубежных стран // Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» (степень - магистр), специальностям/профилю «Финансы и кредит», «Мировая экономика» и «Налоги и налогообложение» / Москва, 2013. 4
5. Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Уровень налоговой нагрузки коммерческого

- банка как показатель степени государственного регулирования банковской деятельности // Финансы и кредит. 2012. № 40 (520). С. 2-7. 5
6. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. О необходимости регионализации экономических реформ в России // Финансы и кредит. 2010. № 38 (422). С. 15-20.
 7. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговый потенциал в системе методических основ налогового планирования: проблемы и перспективы // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 23. С. 15-19.
 8. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
 9. Кольцов Р.А. Внешний государственный контроль организации управления проектами на основе специализированной базы знаний // Вестник АКСОР (Ассоциации контрольно-счетных органов России). - 2009. - С. 216-218.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИДЕНТИЧНОСТЬ В БИЗ- НЕСЕ

Арпентьева М.Р.,

доктор психологических наук, доцент
Калужский государственный университет
имени К.Э. Циолковского, Калуга

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей бизнеса и жизнедеятельности, связанных с медиатизацией, внедрением цифровых технологий в процесс обучения и жизнь людей, начиная от формирования цифровой идентичности субъектов, практикующих цифровой (дигитальный) номуадизм, их позитивных и негативных моментов. В качестве позитивных моментов описываются стремление к свободе и самостоятельности, поиск новых способов бытия и отношений, интеграции в мировое человечество. В качестве негативных – отказ от построения отношения близости и постоянства, традиционных для родной культуры и человечества в целом духовно-нравственных ценностей, маргинализация.

Ключевые слова: цифровой номуадизм; кочевник; идентичность; близость; отчуждение; мультикультурализм; свобода; зависимость.

Введение. Современная эпоха часто называется магической: это эпоха «минималистской морали, свободной от каких-либо предписаний» постмодернистской неопределенности как множественности истины, алеаторного распространения ценностей. Экзистенциальный вакуум размывает границы не только культур, но и личности, превращая большинство представителей культуры, воспитывающихся в условиях дигитализации нравственности и социальной аномии в маргиналов – субъектов, не имеющих определенного

понимания себя и мира. Он разрушает и само понимание себя и мира. Формируется и усиливается феномен цифрового номадизма (цифрового кочевничества, digital nomad) или существования группы людей, которая ведёт «мобильный образ жизни», постоянно меняя места проживания, а также использует цифровые телекоммуникационные технологии для бизнеса и иных обязанностей (как «чемоданный антрепренер», suitcase entrepreneur) и решения иных вопросов, становится в современном мире все более популярным и привлекает внимание не только практиков, но и теоретиков [7; 24; 23; 27, р. 309, 391; 22; 26]. Исследователи отмечают необходимость мета-языка описания цифрового кочевничества как социокультурного феномена и объекта трансдисциплинарного изучения. Однако, основные его аспекты могут быть изучены и разными науками по-отдельности: диалог наук не обязательно предполагает трансдисциплинарного изучения. Последнее интересно в большей мере в силу общих тенденций развития науки и практики. На наш взгляд, существует несколько наиболее интересных ракурсов исследования цифрового кочевничества в бизнесе, в первую очередь, это взгляд культурологический. Следующий, близкий к нему, - социологический. Ещё один аспект – исторический. Внутренним, отражающим сущность проблемы цифрового кочевничества является взгляд психологический, точнее, социально-психологический, обращенный к осмыслению идентичности «цифровых кочевников» и ее влияния на бизнес.

Теоретический анализ проблем идентичности цифровых кочевников. В контексте исследований феномена идентичности цифровой кочевник - человек «мира» или «человек без корней» - одна из загадок и, в то же время, реалий современного мира. «Пребывать "в движении" стало образом жизни многих» [31]. Дж. Питерс пишет, что цифровой кочевник не понимает «мечты о родине», так как, будучи мобильным и, используя, цифровые технологии, может находиться в любом месте, учась и занимаясь бизнесом. Вместе с тем, он часто прибегает к «кочевой близости» (поддерживая и предпочитая отношения со «старыми» знакомыми вопреки декларациям «любви к новизне» и т.д.) [28]. Другие исследователи отмечают, что цифровой кочевник ищет и находит свои собственные ответы на важнейшие вопросы жизни: прекращая «крысиные бега» замкнутых пространств, они заново открывают себя и мир. Кочевники – продолжатели и последователи идеи повседневного удовольствия и счастья («fun»), сложившейся у поколения «цифровых аборигенов». Это люди, живущие под множеством «флагов»: как описывает этот процесс теория семи флагов Н. Сиссон («six flag theory») множественность идентификаций помогает им интернационализировать и тем самым, обогатить все аспекты их жизни, повысить качество жизни, сочетая минимализм и «жизнь по своим правилам» («live life on your own terms»), достигая идеала, в том числе – идеала свободы (create your ideal lifestyle) [7; 24; 25; 26; 28; 30].

Номады, как кажется, стремятся к личной свободе, однако, это стремление может быть как стремлением «от» (игнорирования и отрицания), так

и стремлением «против» (отрицания и противопоставления). Это может быть и стремление к свободе «для» (автономности и интеграции). Все это формирует маргинальную и часто нестабильную идентичность [17]. Как типичный мигрант в мире мультикультурных сообществ, он не обладает целостной идентичностью, формируя расщепленную, лоскутно-фрагментарную идентичность или полностью утрачивая связь с «корнями» и ассимилируясь там, где живет постольку, поскольку основная часть его жизни протекает в мире виртуальных коммуникаций. Однако, во многих случаях речь идет о том, что формируется транс-идентичность «человека вселенной». Путешествие как передвижение дополняет учебную и профессиональную деятельность человека, превращая жизнь в моменты установления и разрыва близости с определенными людьми, местами и событиями; такое сближение или отдаление при этом считается обязательным, уместным и желательным. С другой стороны, для людей, ведущих оседлый образ жизни, динамика сближения и отдаления намного менее выражена, а, значит, вносит меньший вклад в текущее состояние, кратковременную перспективу жизни и трансформацию субъектов, в изменения их идентичности. Напротив, она вносит более интенсивный и часто более значимый вклад в развитие человека в долговременной перспективе. Модусы такого сближения – отдаления обретают специфическое название: соприсутствия и включенность для кратковременных циклов взаимодействия (в том числе у кочевников) и близость – отчуждение для долговременных. Вместе с тем, цифровой кочевничество есть важная альтернатива иному, более глобальному способу отчуждения: виртуальным отношениям и контактам: "Окруженные технологиями и меняющейся степенью неуверенности, партнеры по социуму находят друг друга, чтобы заключать крупные сделки за пределами электронных границ обмена, создавая рынок. Они объединяются в тесные социальные миры, чтобы с помощью друг друга и общего понимания того, "что происходит", двигать рычаги, управляющие миром" [15, с. 194; 16]. Они стремятся получить лучшее образование из возможных, путем включения в него разнообразных вариантов и компонентов самых разных национальных системы образования и/или найти ту систему, которая походит именно им. Они противостоят одиночеству, связанному с такими поисками : моменты соприсутствия помогают поддерживать нормальную общественную жизнь, даже если речь идет о ее существовании на базе обширных пространственно-временных и культурно-исторических «расстояний», с длительными периодами отдаления [19; 20]. Они обеспечивают участие "в доступе к своей части социального наследия" [18, с.6]. Вместе с тем, кочевничество - одно из проявлений детерриториализации [21], формирования и развития цивилизованных сообществ пост-паноптикума, организованных вокруг «текущей современности» [14], в которой даже самое частное не является больше полностью личным, также, как и не является больше национальным, связанным с определенной территорией и народом, их культурой. Поэтому сетевое общение и кочевничество, а также повседневное "частое общение в Интернете - дополнение к частому

личному общению, а не его замена" [29, с. 179]. Аналогично, обучение и бизнес в интернете – лишь дополнения к реальному бизнесу: самые важные моменты люди передают друг другу или решают друг с другом в ситуации личного присутствия. И даже самый лучший бизнес имеет и должен иметь прочный фундамент в виде одной – «корневой» для человека системы отношений с конкретными, значимыми для него людьми.

В любом случае, цифровой номадизм, по мнению исследователей, сформировался не только как объект философского и частно-научного осмысления, но и как определенный стиль жизни значительного количества людей. Цифровые кочевники или номады – перемещаются по миру либо в процессе своей профессиональной и учебной деятельности, либо в процессе досуга и в связи с особенностями семейной жизни. Внешне они не привязаны к какому-либо определенному месту, стране или региону, благодаря постоянному использованию технологий Интернет, мобильной и иной связи [26]. Изначально цифровой номадизм имел локальный характер: номады были жителями мегаполисов, но с расширением беспроводных средств связи, благодаря развитию спутниковой связи, они есть практически повсеместно. Цифровое кочевничество как явление напрямую связано с возможностями и ограничениями современных информационных технологий, в том числе сетевого информационного и коммуникативного сообщества, объединяющего так или иначе, кроме цифровых иммигрантов и «цифровых динозавров», настойчиво отказывающихся от пользования современными средствами связи, практически всех людей. Возможность постоянного передвижения и ненормированный рабочий график стимулирует мобильность «перекати-поля», а «подключенность» к мировой информационно-коммуникативной сети указывает на то, что идентичность «перекати-поля» также формируется на основе идеологии и ценностей этой сети. Поскольку ее идеология и ценности не отличаются ни целостностью, ни постоянством, то базовые характеристики идентичности цифровых кочевников, как правило, рано или поздно нарушаются: субкультура цифровых номад как «умная толпа» также становится супер-мобильной. Вопрос лишь в том что являясь «свидетелями реванша кочевого стиля жизни над принципом территориальности и оседлости» [2; 26], люди сталкиваются с проблемой деиндивидуализации, присущей толпам, а, значит, и лишаются того самого «ума» которыми явно или неявно гордятся многие номады.

Цифровое кочевничество – следствие и причина активных изменений материальной и духовной культуры человечества, формирования в ней новых типов идентичности (систем духовно-нравственных ориентаций, стратегий понимания себя и мира, моделей общения). В отдельных регионах цифровой номадизм выражен меньше, чем в других: там, несмотря на общую мультикультурность большинства современных территорий, заселённых людьми, сохраняется традиционная культура и ее ценности: процессы и феномены седентаризма сочетаются с традиционными кочеваниями и миграции таким образом, который не нарушает целостности идентичности.

Деструктивная, фрагментарная и нестабильная идентичность лишена стабильных духовно-нравственных опор, она мечется между «крепостью дома» и «беспределом улиц». Цифровой номадизм в этом контексте также может быть результатом метаний: сценарий традиционного вестерна предполагает бесконечный путь к лучшему, «своему», отказ от «чужого» как мешающего или вызывающего какие-либо затруднения и запреты. Духовно-нравственное, более чем что-либо, основано на запретах и создает «затруднения». Однако, его устойчивость и даже в отдаленных регионах мира, часто быстро нарушается, и, по прогнозам исследователей, геоклиматические, социально-политические, психологические и экономические изменения в мире (включая трудовую и семейную миграцию и интернационализацию бизнеса) должно стимулировать рост цифровых мигрантов –номад, рост номадических потоков и становление развернутой системы в разной мере глобальных информационно-коммуникационных «хабов» планеты [7; 8; 10; 11]. Это способно изменить расстановки сил на рынка образования и досуга, а также труда и брака, требования к организации жизни поселений в согласии с особенностями стиля жизни, духовно-нравственных ориентаций номад, специфическими видами («траекториями») мобильности, к организации и развитию мультикультурного взаимодействия в реальной, контактной среде и в виртуальной среде, посредством социальных сетей и коммуникативных платформ. При этом может возникнуть и уже местами возникает конфликт цифровых кочевников, перемещающихся в пределах одного-двух полисов и регионов, номад «глобальных», ищущих для себя и место для себя в самых «заповедных зонах» мира и поселенцев, привязанных к определенной территории и идентичности. Особенно очевиден этот конфликт в отношении семейной жизни: «гостевые» и иные формы дистанционного брака и невозможность поддерживать длительные, глубокие, включенные отношения с одним и тем же человеком, если он не путешествует вместе с тобой, иллюстрируют деформации идентичности и ценностей человека как социального существа. Номадизм как и иные формы «вестернизации» жизни отражают неспособность личности к установлению таких отношений, а, значит, неполноценность ее функционирования и затрудненность развития. Если обратиться к общей теории мультикультурных отношений, то мультикультурность предполагает формирование у представителей и у тех, и других групп /диаспор множественной и неоднородной, гетерогенной и полиморфной репрезентацию культурной идентичности: формы понимания себя и мира, возникающие на полях и в центре доминирующей и подчиненной культур, могут использоваться для «переосмысления сложных, множественных, мультикультурных реалий, которые составляют этнокультурное различие. Глобализация, побуждающая искать «общее» сталкивается с культурной спецификой понимания себя и мира, связанной с принадлежностью – воспитание и обучением, жизнью в определенной культуре. При этом представители разных культур меньшинства и большинства так или иначе признают свою собственную этническую «расщепленность» или гиб-

ридность как данность, иницирующую силу и власть, исследуют пути превращения своего этнического сообщества в культурно значимый, действующий слой общества. Эти поиски неотделимы от процесса превращения или ассимиляции, которая идет параллельно с процессом рождения нового, «гибридного» [13, с.1]. Субъект мультикультурного контакта, обладающий переходной двойственной или «гибридизированной» идентичностью, расположенной «где-то между», «над схваткой», отражает диалектику бинарной оппозиции «общности — необщности», «принадлежности — непринадлежности» к той или иной нации [6, с.84]. Особенно трудно этот процесс протекает там, где нация и ее идентичность длительное время подвергалась масштабному игнорированию, существуя скорее как «инобытие», или «квазибытие», чем «самобытие». Еще более тяжелый феномен - отрицание бытия нации: негативная идентичность не только уничтожает игнорируемую другими национальными группами нацию, но и сами эти группы. Игнорирование и отрицание разрушают диахроническую и синхроническую целостность нации, ее культурно-исторический потенциал, исчерпание которого означает и конец нации. В случае же геноцида, при котором нация не столько игнорируется, сколько противопоставляется и целенаправленно уничтожается как «неполноценная», формируется особая, нарушенная, идентичность и особая группа психических нарушений «по обе стороны» сражающихся. Это идентичность «лоскутная», лишенная нравственных опор, живущая ощущением тотального преследования. Переживание преследования и связанное с ними «бегство» от реальности, себя (своего) или других (чужих), от реальных отношений с собой и миром, всегда было одним из симптомов идентичности «человека без корней». Напротив, человек с корнями, хотя и нуждается автономности, хотя и пересматривает свою идентичности и принадлежность, реинтегрируясь в общество на тех или иных основаниях, направлен именно к реальности, к глубоким и разносторонним отношениям с собой и миром. Наличие таких отношений есть критерий его социально-психологического здоровья, отсутствие — критерий нарушений и проблем разной степени длительности и интенсивности .

Способы решения этого вопроса на уровне «цифровых номад» как индивидов и как членов группы отражают старый спор между «либералами» и «коммунитаристами» о приоритетности и соотношении личной свободы и социальной принадлежности, о значимости индивидуального постижения мира и «всеобщего образовательного минимума». Оба этих потока присутствуют и отражаются в диалектике «глобализации» - «мультикультурализма» [10]

В борьбе наций за существование и развитие, как правило, выделяют ряд тенденций: стремление к разнообразию и борьба против дискриминации или неравенства, саморефлексия и индивидуализация, признание ценности и желание реабилитировать негативную идентичность, эгалитаризм и властные амбиции народов [1]. С. Бенхабиб обозначила ситуацию культурного плюрализма, поддерживающего, в частности, и феномен циф-

рового номадизма, термином радикальный, или мозаичный, «лоскутный», мультикультурализм, понимая под последним наличие в пределах одного политического образования четко дифференцированных общностей, сохраняющих свою идентичность и границы, подобно элементам, составляющим мозаику. Мозаичный или «лоскутный» мультикультурализм предполагает набор механизмов, обеспечивающих долгосрочное функционирование: эгалитарная взаимность, добровольное самопричисление, свобода выхода и ассоциации [4, с. 9, 35]. Это особенно важно потому, что современные виды миграции, как вынужденной, так и добровольной, как «цифровой», так и традиционной, могут рассматриваться как территориальная экспансия. «Захватнический» характер миграций цифровых номад кажется неочевидным, однако, создаваемые ими более или менее обширные миграционные потоки и взаимодействия культур, размывая этническую и религиозную однородность того или иного государства, формируют в пределах его территории очаги различных культур: происходит «колонизация наоборот». Этот процесс весьма заметен в сфере науки и образования, который более или менее интенсивно поддерживается процессами «утечки мозгов» и «утечки кадров», также в бизнесе и искусстве. Феномен «колонизации наоборот» в целом, однако, весьма неоднозначен: подчас даже мелкие диаспоры часто разбиты на множество иных подгрупп, нередко имеющие не только особенности культур и языковых традиций, но и верований, не только отличных и имеющих сложные отношения с другими народностями. Что касается цифрового номадизма, то многие из представителей этой группы опираются исключительно на личную идентичность, сформированную в лоне родительской культуры, но отцепившуюся от культурной идентичности. Л.В. Русских [12, с.85] описывает мультикультурную политику как «балансирование между полюсами «исключения» и «включения» иммигрантов в культурный контекст».

Кроме того, возникает вопрос типологизации цифровых номадов и «нетократии» как новой формы управления и социально-экономических отношений, в рамках которых главной ценностью являются не материальные, а информационные аспекты, а социальный и человеческий капитал важнее капитала материального и экономического [3; 29].

В результате теоретического анализа исследований номадизма, таким образом, можно выделить несколько основных типов цифровых кочевников:

1) «человек вселенной» или интегрированный тип, чья идентичность позитивна, целостна и сохранила связь с родной культурой, а также нацелена на установление связей с иными культурами и их представителями. Цифровое кочевничество воспринимается как фрагмент жизни, связанный с целями саморазвития в профессиональной и учебной, досуговой и семейной сферах. Кочевничество есть путешествие в страну смыслов и ценностей: к самому себе. Отношения, которые строят эти люди – отношения поиска, любви. Сочетающие отношения личностной значимости и соприсутствия.

2) «амбивалентный» тип, чья идентичность маргинальна, двойственна и размыта, цифровой номадизм практикуется как способ уйти от решения личных и социальных проблем. Типичны ориентация на территориальную экспансию и поиск «удовольствий», отсутствия структурированного представления о целях собственного кочевничества, тенденция «жить по своим правилам», избегая обязанностей и ограничений повседневных обязательств. Кочевничество есть способ существования, позволяющий сочетать обременительные и необременительные аспекты жизни: минимизировать напряженность и увеличить «наслаждение» жизнью – путь к удовольствиям, в том числе «от» самого себя. Отношения таких людей в большей степени соприсутствие и включенность, чем отношения «личностной значимости».

3) «Лоскутный тип», чья идентичность «человека без корней» фрагментарна и негативна, человек неспособен к построению прочных и глубоких отношений ни с окружающими его людьми, ни с теми, кто когда-то в них пришел. Кочевничество выглядит как спорадическое перемещение «человека без корней», «перекати-поля» в направлении, определяемом жизненной ситуацией (внешними по отношению к личности аспектами). Кочевничество есть способ существования, позволяющий удовлетворять желания, не обременяя себя обязательствами, путешествие как скрытый протест и несогласие с миром пост-паноптикума - «против» самого себя и мира. Ведущий моду отношений – избегание: отношения отказа от близости в форме значимых отношений и в форме соприсутствия («перманентное отсутствие» «вечного путешественника»)

В нашем исследовании цифровых кочевников-психологов, занимающихся продажей различных психологических услуг (среди которых лидируют семинары и тренинги), получено ряд интересных данных. Поскольку объем выборки был не очень большим (30 человек), а само исследование носило характер «свободного интервью», дополненного результатами наблюдений и обработанного методом контент-анализа, постольку основное внимание обращалось на качественные тенденции в развитии цифровых номад. Исследование осуществлено в 2010-2015 годах, все респонденты являлись «цифровыми» (виртуальными собеседниками) исследователя.

Всем собеседникам предлагались соответствующие их профилю деятельности варианты сотрудничества, выделялись темы, которые интересуют «кочевников» в первую очередь, а также стратегии решения задач, требующих сотрудничества и установления реальных отношений (разбитые позже на подтемы, связанные с отношениями респондентов к психологическим, нравственным и правовым аспектам отношений человека и общества).

Таблица №1.

Идентичность цифровых номад

Группы	Идентичность личностная /отношение к себе	Идентичность социальная /отношение к людям
«Командированные»	Расщепленно-амбивалентная (двойной стандарт) внешне и внутренне конфликтная (проблемы в отношениях с окружающими, подстройка к новой культуре за счет разрушения связей старой), ассиметричная (разные требования и представления о себе и мире, в разных сферах)	Коллапсы систем отношений к себе и миру, личностная деструкция и деструкция отношений с миром, требующие столкновения с серьезными жизненными испытаниями для реинтеграции, страх вернуться в родную культуру и желание «диктовать свои правила» в ней
«Эмигранты»	«Отчужденно - изолированная», формирование капсулы, из которой субъект наблюдает мир и удит о мире, предъявляя людям тиражированный образ-маску, «ожидаящая, жизнь в будущем» или «инкапсулированная – жизнь в прошлом» игнорирующая внутренние конфликты, связанные с расхождением маски и личности	Дистанцирование и стратегия руководства, отказ от стратегий взаимодействия «на равных», непонимание других людей и отсутствие глубоких и широких «сетей» значимых отношений, формирование подвижных и поверхностных, в разной мере широких отношений с миром
«Номады»	Фрагментарно-лоскутная (множественная), части которой - в разной мере ассимилированный опыт жизни в разных культурах, внутренне конфликтная, отражающее стремление «диктовать свои правила» наряду с «полным пониманием себя и мира», нестабильно-изменчивая, готовность и стремление меняться без оформленного направления	Стремление к широким, но неглубоким отношениям наряду с сохранением многочисленных глубоких отношений, разрывы и конфликты отношений: предательство как отказ от себя и значимых других, потребность поддерживать минимальный уровень сотрудничества во избежание тотального коллапса

Все респонденты были поделены на три группы: «временно выбывшие в иную страну проживания - командированные» (10 человек), «эмигранты» – переехавшие в иную страну в режиме смены постоянного места жительства (20 человек); а также «номады» - кочующие по России и миру (10 человек). Как также показало исследование, ведущими модусами, структурирующими сознание (идентичность) «цифрового кочевника, являются свобода и зависимость, близость и отчуждение, труд и отдых, новизна и привычность, развитие и стагнация.

Эти линии развития человека являются наиболее общими и позволяют типологизировать цифровых кочевников: зависимые, дезинтегрированные и свободные, интегрированные; включенные и отчужденные; строящие бизнес и развивающие профессионализм или странствующее-отдыхающие; стремящиеся к переживанию новизны или уставшие от нее и стремящиеся к покою» и стабильности («назад к корням»), стремящиеся к развитию или «зависающие» в неудовольствии от мира и, далее, от самих себя.

Подводя итог, подчеркнем: цифровое кочевничество в бизнесе многотипно. Это и «цифровое беженство», используемое человеком чтобы уйти из мира обязательств и травм; это и «цифровой туризм», используемый в целях струк-

турирования времени и пространства жизнедеятельности; это и просто - «путешествие» - в мир иных смыслов, за сами собой и гармонией своего мира. Это и «цифровые захваты» новых территорий: не случайна тяга «кочевников к местам, где «не ступала нога человека» и местам, «похожим на рай» [3; 14].

Таблица №2. Тенденции развития идентичности цифровых кочевников

Группы	Психологические законы	Правовые законы	Нравственные законы
«Командированные»	Самоисследование в новой среде, попытки переосмотра своей жизни, претензии к миру и «обращение», конфликты в отношениях с представителями своей культуры	Освоение новых законов без их понимания, «пробные» попытки осмысления внешнего мира, конфликты с законом как отражение конфликтов культур и конфликтов интенций субъекта - измениться и выделиться и принадлежать и соответствовать Попытка поддержать чувства значимости, уникальности и нужности правовыми средствами	Нравственные коллизии, попытки перевести нравственные и психологические проблемы на язык правовых законов страны пребывания, исходя из знаний о правовых законах собственной страны
«Эмигранты»	Стремление к интеграции реализуется не полностью, перенятие моделей отношений к себе и миру без рефлексии проблем, возникающих внутри личности в ее отношениях с представителями своей культуры	Освоение новых законов и попытка их перенесения на старые отношения с собой и миром, стремление закрепить правовые аспекты жизни как гарантии стабильности, неудовлетворенность правовыми рамками и гарантиями. Попытка компенсировать и решить проблемы переживаний значимости, уникальности и нужности за чет формализации отношений к себе и миру	Аномия нравственная, отказ от нравственных регулятивов отношений как вторичных по отношению к правовым и психологическим законам Забвение Бога и сосредоточение на повседневных вопросах, бизнесе
«Номადы»	Сравнение и исследование моделей отношений к миру и себе, попытки выделить общее и подходящее себе, конфликты ситуативные, обозначающие неадекватность новых типов отношений в контексте связей с представителями родной культуры	Правовой нигилизм при внешнем согласии и стремлении соответствовать требованиям страны пребывания, наряду с экспансией собственных правовых, нравственных и психологических «законов» (вплоть до навязывания и утверждения диктата «своих правил»)	Нравственный поиск, попытки встроить нравственные законы в психологические и правовые законы бизнеса и иных отношений. Попытка решить проблему соотношения общечеловеческих и индивидуальных ценностей, ощущение невстроенности. Поиск «своей» группы и системы отношений Попытка гармонизировать чувства значимости, уникальности и нужности, опираясь на Бога

Одним из наиболее сложных моментов цифрового кочевничества является феномен «потери корней», разрыва или разрушения социальной идентичности в результате отказа от духовно-нравственных ориентиров своей культуры и человечества, ради «выгод» правовых ориентиров чужой культуры, своеобразного овнешнения нравственных и психологических аспектов за счет правовой интерпретации происходящего, стремления к свободе как комфорту и

защищенности, освобождению от тяжелого труда и обязанностей, потребительству. Эти стремление формируют особое отношение к себе и миру, в котором позитивные моменты, связанные с творчеством, развитием, наслаждением жизнью, сочетаются с потребительством, стагнацией и разрушением личности первой страдает социальная (этнокультурная), а затем и личностная идентичность. Ведущей идеей «цифровых кочевников», по данным многих опросов, является идея собственного благополучия, в том числе свободы и разнообразия, постижения себя и мира с разных сторон. Однако, она далеко не всегда вязана с благополучием окружающих. Убегая от одиночества, «непонятости», «несвободы», однообразия и т.д. человек может попасть в еще худшее, чем было положение, в котором он ищет не любви и мира для себя и людей, а конфликтов и претензий, в том числе, пестует претензии собственной значимости /важности и силы, собственной неповторимости /уникальности, а также собственной востребованности /любви окружающих. Очевидно, справедливо высказывание о том, что истинная свобода - внутри человека, а не вне него. Обучение и воспитание в любых системах - это обучение и воспитание тому, что значит быть человеком среди людей. Здесь возможны и экстенсивные пути, вплоть до цифрового нómáдизма, и интенсивные пути: непрерывное образование, включающее амые разные классические и современных технологии и варианты.

Литература

1. Арпентьева М.Р. Проблемы взаимопонимания в мультикультурном консультировании // Представительная власть — XXI век. - 2014. - № 7-8 (134-135). - С. 59-65.
2. Бард А., Зодерквист Я. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / Перевод со шведского языка. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. — 252 с.
3. Бенхабиб С. Притязания культуры. М.: Логос, 2003. С. 9, 31.
4. Делёз, Ж., Гваттари, Ф. Тысяча плато. Капитализм и шизофрения. — Екатеринбург: У-Фактория; М.: Астрель, 2000. — 895 с.
5. Касавин И.Т. «Человек мигрирующий»: онтология пути и местности // Вопросы философии, 1997, № 2. — С. 84.
6. Кужелева-Саган И. П. Общество-Сеть. Эволюция представлений: концепции, образы, метафоры// Wolkenkuckucksheim. Воздушный замок. Международный журнал по теории архитектуры. — 2014. - №32 (19).- P.29-42.
7. Ле Коадик Р. Мультикультурализм // Débats sur l'identité et le multiculturalisme / Отв. ред. Е. Филиппова и Р. Ле Коадик. М.: ИЭА РАН, Наука, 2005. С. 78-104, 126-149.
8. Минигалиева М.Р. Толерантность и мультикультурализм. - Калуга: КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. - 332 с.
9. Мир глазами блоггера / Под ред. В.Трофимова. - М.: ООО «Издательский дом «Вече», 2011.- 240с.
10. Носова С.С, Кужелева-Саган И.П. Молодежь в сетевом информационно-коммуникативном обществе: зарубежные подходы к изучению проблемы // Сибирский психологический журнал. 2013. №49. С.85-96.
11. Русских Л.В. Основные направления политики мультикультурализма в России // Вестник Южно-Уральского ГУ. Сер. Соц.-гуман. науки. - 2014.- №2. -

C.85-89.

12. Толкачев С.П. Мультикультурализм в постколониальном пространстве и кросс-культурная английская литература // ИГП «Знание. Понимание. Умение». 2013. №1. - С 1.

13. Bauman Z. Liquid Modernity. Cambridge, UK : Polity, 2000. -224p.

14. Boden D. Worlds in action: information, instantaneity and global futures trading // B. Adam, B., Beck U., van Loon J. (eds). The Risk Society and Beyond. London: SagePublications Ltd, 2000. — 240 p.

15. Boden D., Molotch H. The compulsion to proximity // Nowhere. Space, time and modernity / R. Friedland, D. Boden (eds). Berkeley: University of California Press, 1994. – P. 257–286.

16. Bogard W. Simmel in cyberspace: strangeness and distance in postmodern communications // Space and Culture. 2000. №4/5. – P. 23 – 46.

17. Citizenship and Social Class / Marshall T., Bottomore T. (eds.). London: Pluto. 1992. – 101p.

18. Cohen I. Detached involvement: on the sociology of solitude // Annual Conference of the American Sociological Association, Washington. August 2000. - Washington, DC, 2000. –P.3-12.

19. Cohen R. Global Diasporas. London: University College London Press, 1997. 241p. - P. 129—134.

20. Deleuze G., Guattari F. Nomadology: The War Machine / Trans, by B. Massumi. New York:Semiotext(e), 1986. – 160p.

21. Fernández V.A. Nomadismos contemporáneos: formas tecnoculturales de la globalización. - Murcia: Universidad de Murcia, EDITUM, 2010. – 160s.

22. Friebe H., Lobo S. Wir nennen es Arbeit: die digitale Bohème oder: Intelligentes Leben jenseits der Festanstellung. - München: Heyne Taschenbücher. - Heyne, 2006. - 303s.

23. Gussekloo A., Jacobs E. Digital Nomads: How to Live, Work and Play Around the World. - N.-Y.: Location-Independent Publishers, 2016. - 280p.

24. Howe N., Strauss W. Generations: The History of Americas Future, 1584 to 2069. – N.Y.: Quill William Morrow, 1991. – 544 p.

25. Makimoto T., Manners D. Digital Nomad. Chichester: John Wiley, 1997. 256p.

26. McLuhan M. Understanding Media. New York: Routledge Classics, Abingdon, 1964 (2001). – P. 309, 391.

27. Peters J.D. Exile, nomadism, and diaspora: the stakes of mobility in the Western canon // Home, exile, homeland: film, media, and the politics of place / H. Naficy (ed.). - New York: Routledge, 1999. – P.17-41

28. Putnam R. Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community. New York: Touchstone Books by Simon & Schuster, 2001. -544p.

29. Sisson N. The Suitcase Entrepreneur: Create freedom in business and adventure in life. - New York: Tonawhai Press 2013. - 314p.

30. Urry J. Sociology Beyond Societies. London and New York: Routledge, 2000. – 255 p.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА И КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ КОНДИТЕРСКОЙ ФАБРИКИ

*Атаманюк О.Я. студентка 3 курса
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Матушевская Е.А к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Россия*

Аннотация: В данной статье раскрыты особенности анализа активов и пассивов на примере кондитерской фабрики «Ударница» с использованием данных бухгалтерского баланса. Осуществлен анализ динамики имущества и капитала предприятия. Даны рекомендации по повышению эффективности его использования.

Ключевые слова: активы, пассивы, имущество, капитал, оборотные и внеоборотные активы, заемные средства, кондитерская фабрика.

Достижение эффективности управления имущественным комплексом является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости и экономического роста любого хозяйствующего субъекта. «Проведение анализа имущественного положения является наиболее важным направлением совершенствования управления имуществом на предприятии и, как показывает практика, без него невозможно принять эффективное управленческое решение» [1, с.44].

Целью данной статьи является исследование особенностей использования имущества и капитала в производственной деятельности на примере кондитерской фабрики. Объектом анализа в данной статье будет являться использование активов и пассивов на кондитерской фабрике «Ударница». В качестве источника информации для оценки имущества и капитала был избран бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс играет важную роль, так как необходимо понять, что представляет собой предприятие на данный момент и в результате чего сложилось то, или иное положение, что и определяет цель исследования многих авторов, таких как Макарьева В.И., Шеремет А.Д., Василенко А.М. и др. [2;3;6].

Фабрика «Ударница» является одним из крупнейших предприятий в России в производстве кондитерских изделий – мармелада, зефира, пастилы и другой продукции, созданной из высококачественного и натурального сырья. За годы существования фабрика проделала огромный путь, превратив, по сути, ручное пастиломармеладное производство в высокотехнологичный процесс[3,5].

В таблице 1 представлена динамика имущества и капитала кондитерской фабрики «Ударница». В целом имущество предприятия за анализируемый период возрастает. Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. имущество «Ударница» увеличилось на 224 760 тыс. руб., что составило на 11,63% прироста. Стоимость внеоборотных активов (далее ВОА) на конец 2013г. незначительно снизилась (0,83%) но уже к концу 2014г. произошло увеличение на 19,69%. В свою оче-

редь, ВОА изменились за счет: уменьшения нематериальных активов на 134 тыс. руб. в 2013 (на 1,04%); уменьшения основных средств на 24978 тыс. руб. (на 2,7%); уменьшения отложенных налоговых активов на 1723 тыс. руб (на 33,82%). . Как видно из рисунка 1, наибольший удельный вес в структуре ВОА кондитерской фабрики занимают основные средства, причем за анализируемый период произошло их увеличение почти на 3 п.п.. Общая доля нематериальных активов на конец 2014 года составила 1,13%, что на 0,18 п.п. меньше предыдущего года.

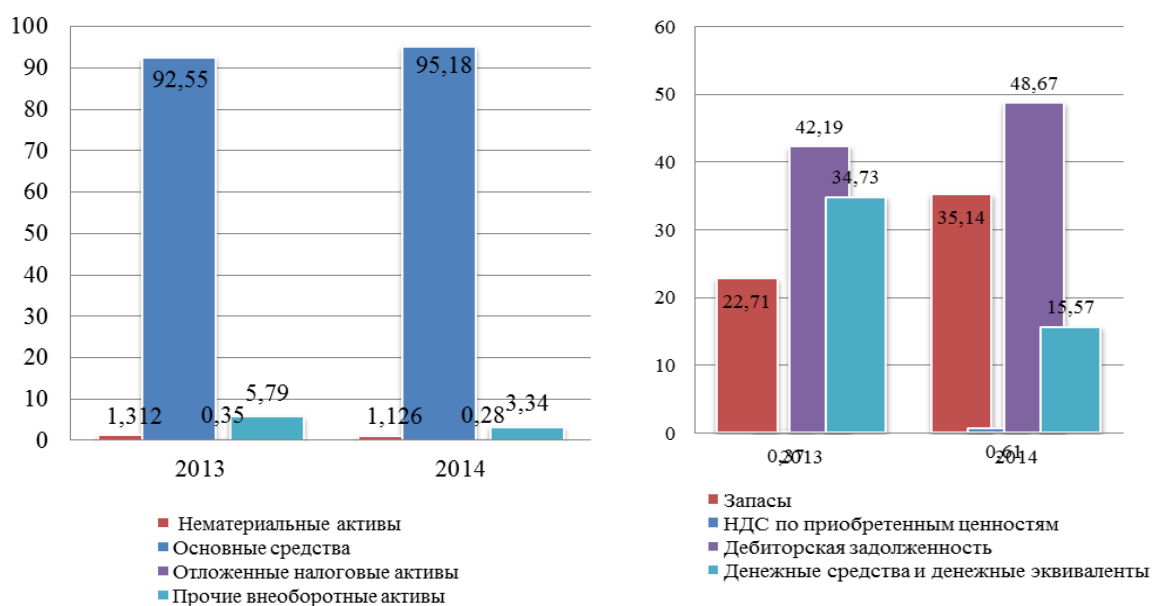


Рис. 1. Структура активов (имущества) ОАО «Ударница» за 2013-2014 г.г., %

Вместе с тем, как видно из таблицы 1 оборотные активы (далее ОА) к концу 2014г. увеличились на 33 492 тыс. руб., что составило 3,5% прироста.

Таблица 1 – Динамика имущества и капитала кондитерской фабрики ОАО «Ударница» за 2012-2014 г.г.
(составлено авторами по данным [4,5])

Статья	на 31 де- кабря 2012	на 31 де- кабря 2013	на 31 де- кабря 2014	Абс. прирост 2013г., тыс.руб.	Абс. прирост 2014г., тыс.руб.	Темп рос- та 2013г., %	Темп рос- та 2014г., %	Темп при- роста 2013г., %	Темп при- роста 2014г., %
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	12 873	12 739	13 090	-134	351	98,96	102,76	-1,04	2,76
Основные средства	923 855	898 877	1 106 414	-24 978	207 537	97,30	123,09	-2,70	23,09
Отложенные налоговые активы	5 094	3 371	3 197	-1 723	-174	66,18	94,84	-33,82	-5,16
Прочие внеоборотные активы	37 488	56 224	38 777	18 736	-17 447	149,98	68,97	49,98	-31,03
Итого по разделу I	979 310	971 212	1 162 479	-8 098	191 267	99,17	119,69	-0,83	19,69
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	205 741	218 427	349 740	12 686	131 313	106,17	160,12	6,17	60,12
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 188	3 561	6 077	1 373	2 516	162,75	170,65	62,75	70,65
Дебиторская задолженность	383 969	405 785	484 401	21 816	78 616	105,68	119,37	5,68	19,37
Денежные средства и денежные эквиваленты	236 006	334 008	155 020	98 002	-178 988	141,53	46,41	41,53	-53,59
Прочие оборотные активы	50	46	82	-4	36	92,00	178,26	-8,00	78,26
Итого по разделу II	827 954	961 827	995 319	133 873	33 492	116,17	103,48	16,17	3,48
БАЛАНС	1 807 264	1 933 039	2 157 798	125 775	224 759	106,96	111,63	6,96	11,63
ПАССИВ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал	1 084	1 084	1 084	0	0	100	100	0	0
Переоценка внеоборотных активов	52 024	52 024	52 024	0	0	100	100	0	0
Резервный капитал	271	271	271	0	0	100	100	0	0
Нераспределенная прибыль	1 448 682	1 562 315	1 585 169	113 633	22 854	107,84	101,46	7,84	1,46
Итого по разделу III	1 502 060	1 615 693	1 638 547	113 633	22 854	107,57	101,41	7,57	1,41
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Отложенные налоговые обяза-ства	38 262	39 612	33 291	1 350	-6 321	103,53	84,04	3,53	-15,96
Итого по разделу IV	38 262	39 612	33 291	1 350	-6 321	103,53	84,04	3,53	-15,96
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Кредиторская задолженность	241 691	261 151	471 245	19 460	210 094	108,05	180,45	8,05	80,45
Доходы будущих периодов	14	14	14	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	25 237	16 569	14 701	-8 668	-1 868	65,65	88,73	-34,35	-11,27
Итого по разделу V	266 942	277 734	485 960	10 792	208 226	104,04	174,97	4,04	74,97
БАЛАНС	1 807 264	1 933 039	2 157 799	125 775	224 760	106,96	111,63	6,96	11,63

Это обусловлено ростом запасов предприятия и дебиторской задолженности. Общая доля ОА на конец 2013 года составила 49,76%, а на конец 2014 года – 46,13%, т.е. произошло уменьшение на 3,63 п.п. Изменения в составе ОА (рисунок 1) произошло за счет: увеличения запасов на 131313 тыс. руб (60,12%); увеличения НДС по приобретенным ценностям на 2516 тыс.руб. (70,65%); увеличение дебиторской задолженности на 78616 тыс.руб (19,37%); уменьшение денежных средств на 178988 (на 53,59%). Общая доля запасов к концу 2014 г. составила 35,14%, что на 12,43п.п. больше предыдущего года. Общая доля НДС по приобретенным ценностям на конец 2013 г. также увеличилась на 0,24п.п. Общая доля дебиторской задолженности на конец 2013 года составила 42,19%, а на конец 2014 года – 48,67%, удельный вес увеличился на 6,48 п.п. Общая доля денежных средств и денежных эквивалентов на предприятии значительно снизилась (19,15 п.п.) по сравнению с 2013 г. Отрицательное влияние показателя денежных средств за отчетный период возможно обусловлено недостатком работы отдела материального снабжения, нерациональным управлением производственными запасами и др. Рост дебиторской задолженности может быть обусловлен повышением спроса на продукцию, увеличением объема товарного кредита. Это все может быть оценено положительно, так как свидетельствует о повышении эффективности использования капитала предприятия. Рост производственных запасов за анализируемый период возможно увеличился вследствие расширения масштабов деятельности предприятия, повышение деловой активности, стремление сохранить денежные средства от обесценивания из-за инфляции.

Рост доли ОА свидетельствует о позитивных изменениях в структуре активов и указывает об ускорении оборачиваемости капитала и расширении производственной деятельности.

Для характеристики капитала ОАО «Ударница» вернемся к таблице 1 и построим для наглядности гистограмму его структуры (рис. 2).

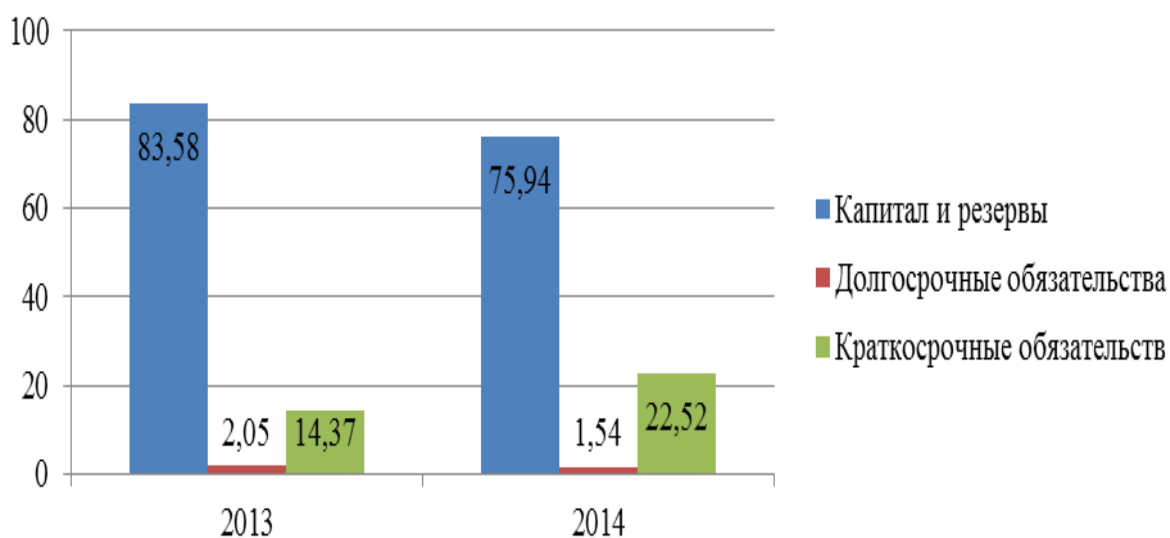


Рис. 2. Структура пассивов кондитерской фабрики «Ударница» за 2013-2014г.г.,%.(составлено авторами по данным [4,5])

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. пассивы предприятия увеличились на

224760 тыс. руб (на 11,63%). На этот показатель повлияло изменение капитала и резервов (+ 22854 тыс. руб. или на 1,41%), уменьшение долгосрочных обязательств (-6321 тыс. руб. или на 15,95%) и увеличение краткосрочных обязательств (+208226 тыс. руб. или на 74,97%). Общая доля капитала и резервов на конец 2013 г. составила 83,58 %, а на конец 2014 г. – 75,94%, то есть удельный вес уменьшился на 7,65 п.п. Доля долгосрочных обязательств на конец 2013 г. составила 2,05%, а на конец 2014 г. – 1,54%, удельный вес уменьшился на 0,51 п.п. Общая доля краткосрочных обязательств в 2014 г. составила 22,52%, что на 8,15 п.п. больше предыдущего года. Рост капитала в целом оценивается положительно, так как свидетельствует о расширении деятельности и уровня надежности предприятия.

Рассматривая структуру собственного капитала предприятия за анализируемый период, было выявлено, что такие статьи, как уставный капитал, переоценка внеоборотных активов и резервный капитал не изменились. В 2014 году по сравнению с 2013 годом значительно увеличилась нераспределенная прибыль на 22854 тыс. руб (на 1,46%). Общая доля нераспределенной прибыли на конец 2013 года составила 96,7%, а на конец 2014 года – 96,74%, удельный вес увеличился на 0,05 п.п. Изменения в составе собственного капитала могут произойти вследствие: переоценки активов, чистая прибыль за отчетный период, взносы участников, распределение прибыли, изъятие капитала и другие изменения в капитале.

В структуре долгосрочных обязательств за отчетный период изменилась единственная статья отложенные налоговые обязательства - уменьшилась на 6321 тыс. руб (на 15,95%).

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 210094 тыс. руб (на 80,44%). Общая доля кредиторской задолженности на конец 2014 г. увеличилась на 2,94 п.п. и составила 96,97%. Общая доля оценочных обязательств на конец 2014 г. уменьшилась 2,94 п.п. и составила 3,03%. Резюмируя результаты проведенного анализа возможно констатировать: кондитерская фабрика не использует долгосрочные и краткосрочные заемные средства для осуществления своей деятельности, что является отличительной чертой организации и дает основания утверждать о ее высокой финансовой устойчивости.

Вместе с тем, следует заметить, что на фабрике наблюдается рост кредиторской задолженности, что является отрицательной тенденцией. Более детальное изменение в составе этой статьи можно рассмотреть на рисунке 3.

Основываясь на результатах проведенного анализа, возможно определить основные направления по повышению эффективности использования имущества кондитерской фабрики:

1. Сокращение длительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новых технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда);

2. Улучшение организации материально-технического снабжения (непрерывное обеспечение производства необходимыми материальными ресур-

сами, контроль за образованием излишних запасов);

3. Повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение движения товаров от производителя к потребителю (изучение рынка, совершенствования товара и методов стимулирования сбыта, формирование правильной целевой политики, организация эффективной рекламы).

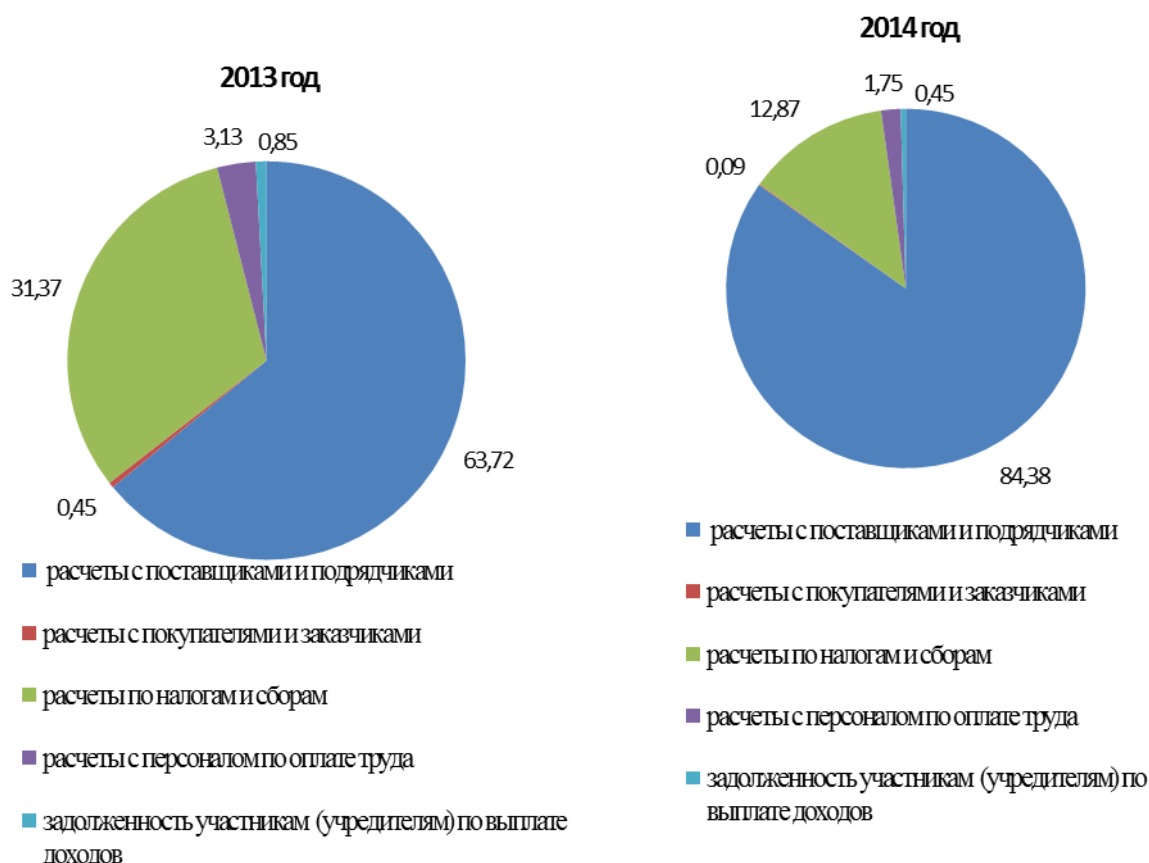


Рис. 3. Структура кредиторской задолженности кондитерской фабрики «Ударница» за 2013-2014 г.г., %.(составлено авторами по данным [4,5])

Для повышения эффективности использования собственного и заемного капитала предприятия необходимо: увеличить объем привлечения, а соответственно, и возможностей расширения операционной и инвестиционной деятельности; снизить риск банкротства и обеспечить финансовую устойчивость, платежеспособность; обеспечить рост финансового потенциала предприятия при необходимости увеличения объемов хозяйственной деятельности; достичь оптимального равенства дебиторской и кредиторской задолженности и соотношения показателей их оборачиваемости.

Библиографический список:

1. Матросова С.В. Роль анализа имущественного состояния предприятия в управлении / Матросова С.В., Рейхерт Н.В. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/80409676.pdf>

2. Василенко А.М. Примеры комплексного анализа торговой организации/ А.М. Василенко. - Москва, 2007.
3. Макарьева В.И. Анализ хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя/ В. И. Макарьева. - М.: Налоговый вестник, 2007.
4. Официальный сайт кондитерской фабрики «Ударница» [Электронный ресурс]: <http://www.udarnitsa.ru/>
5. Сайт с раскрытием финансовой отчетности кондитерской фабрики «Ударница» [Электронный ресурс]: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=4344&type=3>
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2007.

АДАПТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Афиногенова И.Н., к.х.н., доцент кафедры
Экономики
Воронежский экономико-правовой институт,
Воронеж, Россия,*

***Аннотация:** в статье обосновывается необходимость повышения эффективности функционирования отечественных предприятий, предлагаются направления развития малого бизнеса, как приоритета экономического развития страны.*

***Ключевые слова:** эффективность, конкурентоспособность, малый бизнес, модернизация.*

Современная российская экономика базируется на продаже сырьевых ресурсов, эта модель обеспечивала стабильность достаточно долгий период времени, однако в условиях нестабильности мировой экономики и низких цен на углеводороды она является тормозом для развития.

За последнее время реформы в экономической сфере Российской Федерации вызывают отрицательные отзывы и недовольство не только от простых граждан, но и от предпринимательского сектора. Сегодня государство теряет капитал, инвесторов, человеческие ресурсы, технологии.

Так, в настоящее время экономика России претерпевает не самые лучшие времена. В сегодняшних реалиях, введенных санкционных условий, одной из значимых проблем является нестабильность экономической ситуации, что вызывает дисбаланс и неустойчивость развития, как отечественных предприятий малого бизнеса, так и экономики страны в целом. Поэтому повышение уровня эффективности малого бизнеса, на наш взгляд, выступает своеобразным катализатором динамического развития экономики страны [1].

Функционирование и развитие в процессе развивающихся рыночных отношений требует от хозяйствующих структур малого предпринимательства повышения эффективности производства, формирования конкурентных преимуществ путем внедрения эффективных форм хозяйствования и управления про-

изводством, достижений науки, техники, НИОКР и т.д. (Рисунок 1).

Поэтому и в стратегическом периоде представители малого бизнеса должны решить задачу поиска и реализации альтернативных решений.

Отметим также, что процесс измерения планируемого или уже полученного уровня эффективности связан с определением оценки и организацией системы определенных адаптивных показателей.

Данные показатели эффективности можно разделить на несколько групп [2-3]:

- общие показатели производственной эффективности;
- показатели, которые отражают эффективность организации малого бизнеса и использования трудовых ресурсов;
- показатели, которые характеризуют уровень применения и распределения производственных фондов;
- показатели, которые отражают эффективность эксплуатации всех финансовых средств и т.д.



Рисунок 1. Реализация путей повышения экономической эффективности производства на предприятии

Безусловно, как было сказано ранее, необходимость повышения эффективности функционирования отечественных предприятий является приоритетным направлением экономического развития страны. В рамках данного иссле-

дования не представляется возможным обосновать все возможные рекомендации и пути решения данной проблемы, однако, дополним вышесказанное еще несколькими, на наш взгляд, возможными вариантами обеспечения адаптации малого предпринимательства России к нестабильности внешней среды (Рисунок 2).

Итак, подытожив вышесказанное, отметим, что для повышения эффективности деятельности малого бизнеса необходимо провести ряд адаптивных мероприятий. Выделим некоторые из них [4-6]:

1. Адекватное сокращение затрат, не влияющее на качество производимых продуктов, работ, услуг;



Рисунок 2. Адаптивный сценарий повышения конкурентоспособности коммерческих предприятий

2. Внедрение модернизации (данная процедура может варьироваться от внедрения современного программного обеспечения до замены производственного оборудования на новое, более современное и производительное).

3. Совершенствование системы менеджмента.

4. Активное внедрение достижений научно-технического прогресса, НИ-ОКР и др.

Таким образом, нами видится, необходимость и целесообразность внедрения предложенных адаптивных рекомендаций для повышения эффективности функционирования малого предпринимательства в современных условиях хозяйствования.

Список литературы:

1. Афиногенова И.Н., Снеговской А.Н. Общие принципы и методика оценки рисков // Территория науки. 2013. № 3. С. 54-58.
2. Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И., Шаталов М.А. Адаптивные стратегии развития предприятий мебельной промышленности Воронежской области // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015.

Т. 3. № 2-2 (13-2). С. 394-398.

3. Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю. Система учётно-аналитического обеспечения управления бизнесом в условиях глобализации // Территория науки. 2015. № 1. С. 153-158.

4. Реунова Л.В. Современное состояние экономики России и необходимость новой индустриализации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 3.

5. Шаталов М.А., Давыдова Е.Ю., Мычка С.Ю. Формирование механизма устойчивого развития предпринимательских структур машиностроительного комплекса // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2015. Т. 1. С. 194-198.

6. Шаталов М.А., Мычка С.Ю., Лободенко Ю.В. Механизм обеспечения устойчивого развития предприятия // Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика: сборник статей. Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. 2014. С. 153-156.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

*Балатбекова З.М. – студентка 3 курса ЭФ
Амиралиева Д.М. – к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

***Аннотация.** Статья посвящена значению малого предпринимательства, которое призвано поддерживать здоровую конкурентную среду и препятствовать монополизации рынка.*

***Ключевые слова:** производство, малое предпринимательство, трудовые ресурсы, налоговая база, экономическая политика*

Мировой финансовый кризис сопровождался повсеместным падением производства, ростом безработицы, снижением реальных доходов населения. Для депрессивных и дотационных регионов России, к каковым относится большинство регионов, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа (в том числе - Республика Дагестан), все эти процессы приобрели особый масштаб измерений. Так, во многих из них производство так до сих пор не восстановлено даже до уровня самого неблагоприятного года советского периода - 1990 г.

В этих условиях, когда на крупное общественное производство невозможно надеяться, наиболее реальным представляется всемерная поддержка

зарождающегося малого предпринимательства. Развитие МП позволит создать внутренний рынок, который способен активизировать конкуренцию в использовании собственных сырьевых и трудовых ресурсов, восстановить утраченные народные промыслы, заполнить свободные ниши в производстве продукции и услуг, создать соответствующую налоговую базу, что будет способствовать социально-экономической стабильности.

Значение малого предпринимательства для развития современной экономики России трудно переоценить, поскольку именно оно призвано поддерживать здоровую конкурентную среду и препятствовать монополизации рынка. Как отмечает Баженов Ю.К., в секторе малого бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые служат питательной средой для крупного и среднего бизнеса[1].

Отличительной особенностью малого бизнеса является его доступность как сферы деятельности для широкого круга людей, которая обусловлена тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов. В связи с этим, многие ученые считают, что одним из приоритетных направлений государственной правовой и экономической политики России должно стать создание эффективной системы комплексной поддержки малого предпринимательства. [2]

Одним из основных условий преодоления негативных для малого бизнеса тенденций должна стать активная и взвешенная государственная политика, учитывающая отраслевые и региональные особенности развития этого сектора экономики, сопровождаемая реализацией эффективных мер государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях.

Развитие малого предпринимательства в последние годы связано с проводимой государственной политикой по поддержке этого сектора экономики, предусматривавшей создание благоприятного предпринимательского климата в республике и стимулирование его развития.

Малому предпринимательству в современной России оказывается государственная поддержка. Однако малые предприятия не растут количественно и не улучшаются качественно. Их доля в ВВП страны не превышает 10—12 %, по сравнению с 55-60 % в развитых странах. Что касается развивающихся стран, то в них малые экономические формы занимают существенные, подчас решающие позиции в промышленности и услугах, не говоря о сельском хозяйстве.

За 2010-2013 годы в Республике Дагестан была оказана государственная поддержка 22969 субъектам малого и среднего предпринимательства, объем фактически выделенных финансовых средств за прошедший период составил 823,3млн. рублей из них 552,7 млн. рублей за счет федерального бюджета 270,6 млн. рублей за счет республиканского бюджета. За весь период было создано около 6 тысяч рабочих мест [5].

В современной рыночной экономике небольшие предприятия являются важным элементом существующей хозяйственной системы. Во-первых, с чисто количественной точки зрения, этот вид предприятий оказывается наи-

более многочисленным, составляя до 70 % от общего числа субъектов предпринимательства. [4]

Во-вторых, простота и мобильность организации способствуют тому, что данный вид бизнеса играет ключевую роль в поддержании уровня занятости и открытии новых рабочих мест; так, в современных развитых странах в среднем два из трех новых рабочих мест создаются именно в сфере малого предпринимательства.

В-третьих, та же мобильность в организации производственного процесса обуславливает особую роль этих предприятий в инновационном процессе - начиная от проведения опытного производства продукта малыми сериями до оперативной его доработки и внесения последующих изменений в зависимости от конъюнктуры спроса.

С учетом роли субъектов малого предпринимательства в социально-экономическом развитии Республики Дагестан, из республиканского бюджета предоставляются субсидии в целях софинансирования расходных обязательств местных бюджетов, возникающих при выполнении мероприятий, осуществляемых в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства в данном муниципальном образовании, направленных на обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства, повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечение занятости населения, увеличение производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг). Перечень мероприятий муниципальных программ, по которым в соответствующем финансовом году будет оказана государственная поддержка, определяется ежегодно уполномоченным органом государственной власти региона.

По мнению авторов, сумма субсидий сама по себе несоразмерна проблемам малого бизнеса. Вместе с тем, реальный экономический потенциал малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан далеко не исчерпан.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста роли объединений предпринимателей в развитии малого предпринимательства. Это связано со стремлением субъектов предпринимательства к объединению для совместного решения общих проблем.

За последние три года в республике создано около 6000 новых рабочих мест за счет реализации мероприятий Республиканской целевой программы развития малого и среднего предпринимательства РД на 2009-2011 годы утвержденной постановлением Правительства Республики Дагестан от 11 ноября 2008 г. № 374.

В рамках реализации Программы по обеспечению дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Республики Дагестан на 2012 год, около 10000 безработным гражданам, зарегистрировавшимся в налоговых органах в качестве индивидуальных предпринимателей с целью реализации бизнес-идей и обеспечения самозанятости, перечислена финансовая помощь (субсидия).

В Дагестане развитие малого предпринимательства имеет особенно

важное значение, что обусловлено природно-географическими и социально-демографическими условиями функционирования региональной экономики. Сложные природно-географические условия (56 % территории республики занято горами, 40 % населения проживают в горной зоне), определяют специфику производственной структуры региональной экономики, имеющей аграрно-индустриальную направленность.

Комплексные меры позволили малому и среднему бизнесу динамично развиваться в условиях кризиса, решать приоритетные задачи социально-экономического развития Республики Дагестан - обеспечение экономического роста и занятости населения, повышение инвестиционной и инновационной привлекательности и благосостояния жителей республики.

В Дагестане на 1000 жителей в среднем приходится 2 малых предприятия. Среднесписочная численность работников на малых предприятиях (без внешних совместителей) составляет около 50 тыс. человек. Удельный вес работников, занятых на малых предприятиях, в общей численности занятых в экономике республики ежегодно растет.

В республике насчитывается более 70 тысяч индивидуальных предпринимателей. Наибольшая часть индивидуальных предпринимателей занята в розничной и оптовой торговле и в сфере оказания транспортных услуг.

В территориальном отношении малое предпринимательство наиболее динамично развивается в городах, где шире потребительский рынок и сконцентрированы трудовые и сырьевые ресурсы. В городской местности работают 68,5 % малых предприятий [3].

Сравнение данных о деятельности субъектов малого предпринимательства Республики Дагестан с данными республик СКФО показывает, что по основным показателям деятельности субъектов малого предпринимательства Дагестан опережает республики СКФО [3].

Малое предпринимательство позволяет эффективно использовать имеющиеся в данном регионе и привлекать со стороны капиталы, материально-технические ресурсы и рабочую силу для развития производства, оперативно осуществлять структурные преобразования производства с учетом конъюнктуры рынка, своевременно и в кратчайшие сроки осваивать и внедрять в производство новейшие достижения науки и техники.

Стихийность в становлении МП в 90-е гг. привела к формированию нестабильной отраслевой структуры МП республики. Наибольшее число малых предприятий в 2013г. составило в оптовой и розничной торговле 32,0 %, в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве - 11,4 %, в строительстве - 13 %, в обрабатывающем производстве - 8%.

Преобладание предприятий, занимающихся торгово-коммерческой деятельностью, обусловлено тем, что рентабельность в торговых предприятиях несколько выше, чем в отраслях по производству продукции. Доля строительных предприятий имеет тенденцию к росту, что объясняется наличием потребительского рынка строительной продукции.

В республике все еще низка доля малых предприятий, представляющих непромышленные сферы, что является результатом отсутствия спроса на

их услуги и снижения общего уровня жизни населения. Наоборот, в регионах с высоким уровнем развития производства доля непроеизводственных предприятий имеет тенденцию к росту.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что роль малого предпринимательства в экономике качественно изменилась. Например, современный малый и средний бизнес более чутко, нежели крупные предпринимательские структуры, реагируя на изменения конъюнктуры, способствует сглаживанию колебаний делового цикла.

Литература

1. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45.
2. Алиев Б.Х., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А. Повышение стимулирующей роли налоговых льгот и преференций в механизме становления новых институтов территориального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 27 (402). С. 12-23.
3. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Местные налоги: действующая система и перспективы развития в Российской Федерации // В сборнике: Наука вчера, сегодня, завтра: теория и практика. Материалы Международного электронного Симпозиума. 2015. С. 137-142.
4. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г., Казимагомедова З.А. Анализ действенности налоговых льгот и преференций в механизме государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 11 (410). С. 13-25.
5. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М., Иманшапиева М.М. Малый бизнес в условиях инновационного развития экономики российской федерации // Финансы и кредит. 2011. № 37 (469). С. 20-27. 6
6. Алиев Б.Х., Кагиргаджиева З.К. К вопросу государственного регулирования ставки налога на доходы физических лиц // Финансы и кредит. 2010. № 26 (410). С. 10-14. 5
7. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.
8. Баженов Ю.К. Малое предпринимательство: практическое руководство по организации и ведению малого. - М., 2013. - 104 с.
9. Малое и среднее предпринимательство в Республике Дагестан Статсборник/Дагестанстат. - Махачкала, 2013 г.
10. Магомедшерифова А.М. «Современные проблемы и пути развития банковского кредитования малого и среднего предпринимательства» НПК «Проблемы экономического развития региона» ДГУ 2014 «

К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕВАСТОПОЛЬСКОГО МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА ООО «Т.Ц.М-1».)

Березина И. В.*ст. преподаватель
кафедры бухгалтерского
учета, анализа и аудита,
Севастопольский государственный университет*
Мазова О. В.*магистр 2 курса
кафедры бухгалтерского
учета, анализа и аудита,
Севастопольский государственный университет*

Аннотация: *В данной статье будут рассмотрены основные понятия, виды и задачи внутреннего контроля в организациях. На примере севастопольского медицинского центра ООО «Т.Ц.М-1» авторами показана взаимосвязь целей контроля в области бухгалтерского учета с средствами контроля, а также разработана последовательность внедрения системы внутреннего контроля и выделены основные его субъекты.*

Ключевые слова: *внутренний контроль, система внутреннего контроля, процедуры контроля, отрасль здравоохранения.*

В условиях сложившегося экономически сложного переходного периода на территории полуострова, охватившего практически все сферы деятельности, в качестве внимания заслуживают меры, позволяющие хозяйствующим субъектам обеспечить экономическую безопасность предприятий [1] и эффективное использование имеющихся ресурсов.

На мой взгляд, такими воздействиями являться действия направленные не только со стороны государства, но и со стороны руководства компании. Данные действия предпринимаются, для того чтобы компания не только повышала эффективность своей деятельности, а также была возможность осуществлять контроль, а как следствие выявлять и не допускать риски повлекшие за собой экономический упадок.

Создание как внешних, так и внутренних гарантий сохранения инвестируемых средств приводит к привлечению и повышению инвестиционной активности. В связи с проблематикой внедрения, а порой и полное отсутствие на предприятиях системы внутреннего контроля, что влечет за собой не комфортное ощущения инвесторов при вложении капитала в различные проекты, менеджменту – разговаривать с акционерами на одном языке, акционерам – иметь с государством понятные взаимоотношения. И как следствие, совершенствование эффективности системы внутреннего контроля предприятий непосредственно будет положительно влиять на экономический рост страны в целом.

Огромное значение на отечественных предприятиях имеет внедрение систем внутреннего контроля. Построение системы внутреннего контроля предпо-

лагает определение наиболее существенных рисков (которые могут повлечь за собой финансовые потери), разработку контрольных процедур, а также создание системы тестирования эффективности контрольных процедур.

За рубежом для организации качественных и эффективных систем внутреннего контроля, которые были продиктованы громкими скандалами, сопровождающиеся искажением финансовой отчетности, потребовался достаточно длительный отрезок времени. В случае российских компаний, следует отметить, что есть уникальная возможность использовать не только собственный опыт для организации внутреннего контроля, но и учесть ошибки и достижения западных соседей в этой сфере.

Естественно, точное наложение мирового опыта на российскую практику является не только не возможным, но и губительным. Должно быть четкое понимание в разнице условий учета и менталитета российских предприятий от западных. В связи с этим, полная конвертация опыта, без адаптации к современным российским условиям – невозможна.

В качестве примера внедрения системы внутреннего контроля рассмотрим на медицинском центре ООО «Т.Ц.М-1».

В широком смысле контроль представляет собой наиболее действенную составляющую процесса управления экономическим субъектом включающий наблюдение за объектом с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами [1].

В части определения термина «внутренний контроль» специалисты и ученые приводят различные точки зрения, что негативным образом влияет на понимание задач, стоящих перед экономическими субъектами при его формировании на предприятии. В связи, с чем был проведен обзор данного понятия (Таблица 1)

Таким образом, на данном этапе единого толкования понятия «внутренний контроль» – нет.

Результаты исследования термина «внутренний контроль» определили два основных направления к его трактовке. Первый подход, образовался в таких документах как COSO и Информации Министерства финансов № ПЗ11/2013. Он характеризует внутренний контроль, как процесс, что с лексической точки зрения подразумевает под собой ход, непрерывное развитие какого-либо явления. Согласно второму подходу внутренний контроль рассматривается как система, лексически означающая совокупность различных элементов находящихся во взаимосвязи и образующих единое целое. Данное определение содержится в работах таких авторов как, Г.В. Мокрецова, А.Г. Волков, Ю.Г. Мишучкова, а также в документе COBIT.

На основе проведенного исследования внутренний контроль целесообразно определить как непрерывную деятельность осуществляемую персоналом организации целью обеспечения эффективной деятельности, надежности бухгалтерской финансовой отчетности, сохранности активов, соблюдения законодательства и других целей, стоящих перед экономическим субъектом.

Обзор понятия «внутренний контроль»

п\п	Автор	Определение
1.	Доклад Комитета спонсорских организаций Комиссии Тридуэя «Внутренний контроль: интегрированный подход» (COSO)	процесс, осуществляемый советом директоров организации, менеджментом, другим персоналом, предназначенный для обеспечения разумной гарантии достижения целей в таких категориях, как эффективность и результативность операций, надежность финансовой отчетности, соблюдение соответствующих законов и правил [7].
2.	Документ COBIT	нормы, процедуры, приемы и организационные структуры, разработанные для обеспечения разумной гарантии в том, что бизнес – цели будут достигнуты, а нежелательные события будут предотвращены или обнаружены и исправлены [6].
3.	Информации Министерства финансов № ПЗ11/2013	понимается процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, а также соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета [2].
4.	Г.В. Мокрецова	систему постоянного наблюдения и проверки работы учреждения в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций, своевременного информирования руководства для принятия решений по устранению, снижению рисков его деятельности и управлению им [4].
5.	А.Г. Волков	структуру, политику, правила, процедуры по обеспечению сохранности активов организации и надежности бухгалтерских записей, что дает достаточную уверенность в том, что транзакции должным образом авторизованны и своевременно и точно отражены в отчетности в соответствии со стандартами учета, доступ к активам компании осуществляется на основании соответствующей авторизации, а также физическое наличие активов периодически сверяется с бухгалтерскими записями [8].
6.	Ю.Г. Мишучкова	комплекс мер и процедур, организованный собственниками (руководством предприятия) для обеспечения достоверности показателей учета (оперативного, бухгалтерского, управленческого), предотвращении искажений и неправомерных действий, а также принятия наиболее оптимальных управленческих решений [3].

Источник: [2], [3], [4], [6], [7], [8].

При всем единстве сущности контроля в теории и на практике различают множество его видов. Внутренний контроль в организациях необходимо классифицировать по следующим направлениям:

- в зависимости от специфики решаемых задач следует различать – ад-

министративный, бухгалтерский, финансовый, правовой, кадровый, налоговый, технологический и управленческий;

- в зависимости от объемов и полноты охвата контролем – полный или частичный, комплексный или тематический, сплошной или выборочный;

- в зависимости от времени совершения контрольных действий – предварительный, текущий и последующий;

- в зависимости от источников информации (данных), на основе которых осуществляется контроль – документальный, фактический и компьютерный;

На предприятиях существует многообразие видов проведения внутреннего контроля. Так, более детально рассмотрим вид внутреннего контроля в зависимости от спецификации решаемых задач. Финансовый контроль нацелен на мониторинг финансовых показателей, которые обобщены системой бухгалтерского (финансового) учета. Бухгалтерский контроль отличается от других видов тем, что посредством его проведения проверяется законность осуществляемых операций и их учетного оформления. Технический контроль обособлен от других видов контроля и подразумевает проверку соблюдения технологии выполнения работ, изготовления продукции в соответствии с требованиями технических параметров. Административный контроль нацелен на систему менеджмента предприятия, а именно адекватность и эффективность принимаемых решений. Налоговый контроль подразумевает проверку степени достоверности отчетности экономического субъекта и налогового учета, правильности формирования, отражения в учете начисления и уплаты налогов и сборов. Кадровый контроль подразумевает постоянный надзор за соблюдением правил внутреннего трудового распорядка, оценку деятельности должностных лиц, а также распределения рабочего времени работников для целей эффективной организации труда. Правовой контроль заключается в мониторинге всех совершаемых бизнес-процессов требованиям законодательства [5].

Каждый из видов внутреннего контроля различаются своим объектом контроля, целевыми установками, задачами и проводимыми процедурами, но они проводятся для достижения одной цели – эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечение сохранности активов, выявление, исправление и предотвращение ошибок и рисков, искажения информации, а так же своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) и налоговой отчетности.

И так, возвращаясь к медицинской компании, на примере которой, будет рассмотрена система внедрения внутреннего контроля (СВК), в первую очередь требуется определить цель создания СВК.

Для нашей компании основная цель внедрения это управление эффективностью работы предприятия и оказания качественной медицинской помощи и должна решать основные задачи:

- обеспечение надежности и точности информации;
- защита активов и собственности компании;
- строгое соответствия выполняемых работ и оказываемых медицин-

ских услуг согласно Приказам и внутренним нормативным актам компании;
– эффективное использование ресурсов предприятия.

Для более четкого понимания процесса внедрения системы внутреннего контроля в медицинскую компанию рассмотрим основные этапы:

Первый этап внедрения это выявления направлений для контроля;

Второй этап – разработка внутренних нормативных положений, актов и описания процессов на предприятии;

Третий этап – этап анализа, выявления и контроля всевозможных рисков;

Четвертый этап проверка эффективности работы системы внутреннего контроля.

Первый этап. Процесс выявления направлений для контроля в медицинской компании должен формироваться из двух направлений: первое – это контроль административно-хозяйственной деятельности, в первую очередь бухгалтерский учет, второе – контроль медицинской деятельности.

Любая хозяйственная деятельность предполагает осуществление хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета этих операций. Ведение бухгалтерского учета обеспечивается автоматизированной программой учета «1С-Бухгалтерия 8.3»

Эффективная система бухгалтерского учета обязана гарантировать:

- отражение в учете всех факторов хозяйственной деятельности;
- однозначную идентификацию хозяйственных операций и фактов хозяйственной деятельности в первичных документах таким образом, чтобы не было расхождений в их толковании;
- правильность оценки стоимости активов, обязательств и хозяйственных операций в денежном выражении (валюте РФ)
- отнесение фактов хозяйственной деятельности к тем периодам, в которых они имели место, и определение точного времени совершения хозяйственных операций;
- своевременное, правильное и оперативное формирование внешней и внутренней отчетности.

Все документы, создаваемые системой бухгалтерского учета медицинского центра, дают собственникам предприятия, управленческому персоналу и работникам информацию о совершенных хозяйственных операциях.

В системе бухгалтерского учета данного предприятия используется два основных типа данных:

- нормативно-справочная информация (НСИ);
- данные по хозяйственным операциям.

Состав и содержание контрольных процедур для СВК зависит от элементов системы бухгалтерского учета, например средств обработки, объема хозяйственных операций, уровня совершенства и т.п. Простая ручная система бухгалтерского учета и высокосовременная система бухгалтерского учета на базе компьютерных технологий направлены на достижение целей проведения

контроля в случае, если процедуры контроля хозяйственных операций, обработанных каждой системой, соответствуют ей.

В контексте внутреннего финансового контроля медицинского центра, автором предлагаются следующие цели внутреннего контроля. (Таблица 2)

Таблица 2

Цели внутреннего контроля на примере медицинского центра

Цели внутреннего контроля в области системы бухгалтерского учета	Примеры средств внутреннего контроля, служащих для достижения целей
1. Санкционированная система бухгалтерского учета	Контроль доступа к орг. техники, с помощью которой выполняется ввод информации (пароли, электронные ключи и и др.): - ограниченный доступ для узкого круга доверенных пользователей - контроль за взаимосвязанными операциями - обязательное документальное подтверждение и санкционирование всех бухгалтерских записей - между подготовкой первичных документов, санкционированием хоз. операций и введения по счетам бухгалтерского учета следует произвести разделение обязанностей.
2. Достоверность входящей информации	Внутренняя проверка на первичной стадии: - выборочный аудит путем суммирования расчетов - применение в медицинском центре внутренних должностных инструкций, профессиональная переподготовка - регулярный контроль эффективности произведенного анализа
3. Достоверность разнесения информации по регистрам бухгалтерского учета	Регулярный анализ счетов: - при помощи документов дебиторов и кредиторов осуществлять проверку точности остатков в журналах учета расчетов с дебиторами и кредиторами - сверка выписок банка - сверка кассовой книги
4. Обеспечение сохранности бухгалтерских документов	Дублирование и архивирование банка данных и файлов данных (для компьютеризованной системы), изменяющихся при каждом новом появлении информации
5. Выявления и предотвращение злоупотреблений в результате тайного сговора работников предприятия	Разделение обязанностей: - регулярная ротация обязанностей - точная регистрация документов - своевременная сверка счетов

Источник: разработано авторами

В случае системы внутреннего контроля медицинской деятельности также можно говорить о выделении следующих задач:

- выявление дефектов в организации лечебно-диагностического процесса, факторов, повлекших за собой снижение качества оказания медицинской помощи, и установление причин их возникновения;
- выбор оптимальных управленческих решений и проведение меро-

приятый, направленных на предупреждение возникновения дефектов в организации и оказании медицинской помощи, повышение эффективности использования ресурсов медицинской организации;

- предупреждение, выявление и пресечение нарушений требований безопасности условий труда, требований по безопасному применению и эксплуатации медицинских изделий и их утилизации (уничтожению);

- предупреждение, выявление и пресечение нарушений соблюдения медицинскими и фармацевтическими работниками, руководителями медицинских организаций ограничений, применяемых к ним при осуществлении профессиональной деятельности.

Эффективная СВК требует наличия компетентного персонала с четко определенными правами и обязанностями. В связи с этим большое значение приобретает регулярное повышение квалификации сотрудниками медицинского учреждения. Следует разрабатывать и внедрять в практику повседневной деятельности учреждений комплексные планы повышения квалификации сотрудников экономической и бухгалтерской служб, включающие программы обучения по направлениям:

- совершенствование в бухгалтерском учете и аудите;
- составления и ведения управленческого учета;
- ведения налогового учета.

Внедрения выше указанных целей по организации СВК в медицинском центре позволит существенно повысить эффективность их деятельности.

Контроль качества оказания медицинской помощи осуществляется:

- руководителем или главным врачом медицинского центра;
- созданной врачебной комиссией;
- заместителями главного врача медицинского центра в соответствии с распределением полномочий и должностными инструкциями;
- заведующими или руководителями структурных подразделений медицинского центра в пределах установленных полномочий;

Второй этап. Одним из необычайно сложным и трудоемким этапом является разработка внутренних нормативных положений, актов и описания процессов на предприятии.

Огромной проблемой, с которой столкнулись контролеры при внедрении и организации системы внутреннего контроля в медицинском центре, было абсолютное отсутствие или не корректное содержание регламентирующих документов. И на этом этапе первой задачей сотрудников службы внутреннего контроля встанет разработка систематизированных регламентирующих внутренних документов медицинского центра. После утверждения основных актов, приказов, положений по медицинскому центру, службой внутреннего контроля разрабатывается Положение о внутреннем контроле за финансово-хозяйственной деятельностью и Положение о внутреннем контроле за медицинской деятельностью. Данные положения утверждаются советом директоров, а служба внутреннего контроля получает реальный инструмент для организации своей работы.

Прямое подчинение службы внутреннего контроля совету директоров медицинского центра дает возможность владеть оперативной и достоверной информацией о соответствии деятельности медицинского центра действующим внутренним нормативным актам и корректировать действия сотрудников в случае их нарушения.

Третий этап – этап анализа, выявления и контроля всевозможных рисков;

На данном этапе служба внутреннего контроля медицинского центра будет осуществлять сбор информации, зачастую отрицательный опыт, оценка рисков и анализ деятельности как финансовой так и медицинской, для дальнейшего предотвращения допущенных ошибок и эффективной работы медицинского центра.

Четвертый этап проверка эффективности работы системы внутреннего контроля. Качественная СВК требует испытания и проверки предложенных и внедренных процедур и оценку их качества.

Проверка СВК проводится по следующим направлениям:

- четкое выполнения созданных регламентов контрольных процедур;
- выявление дополнительных ошибок в отчетности, которые не были выявлены СВК.

Выполнения созданных регламентов тестируются путем случайной проверки документов, в которых должен быть отражен факт контроля.

После тестирования контрольных процедур, службой внутреннего контроля формируется отчет который содержит рекомендации контроллера, действия выполненные для предотвращения допущенных ошибок, дата устранения ошибок и замечаний, ответственное лицо. Данный отчет дает четкое понимание о состоянии медицинского центра в выбранном направлении контроля, и является основанием для принятия управленческих решений советом директоров.

Таким образом, работа службы внутреннего контроля необходима в первую очередь для управленческого звена медицинской организации, поскольку направлена на оптимизацию и повышение информативности отчетности, в том числе внутренней, которая необходима для принятия управленческих решений.

Подводя итоги можно сделать следующие выводы:

1. Установление соответствия проводимых финансово-хозяйственных операций требованиям нормативных правовых актов и учетной политики учреждения. Этот документ крайне важен в финансовой деятельности медицинского учреждения. В связи с тем, как он будет разработан и насколько полноценно он соберет в себя все особенности финансовой деятельности медицинского учреждения, как он будет соотноситься с фактическим бухгалтерским и налоговым учетом, очень важно, потому что все ревизоры и контролирующие органы проверяют правомочность тех или иных операций.

2. Задача, которая ставится перед службой внутреннего контроля, это установление полноты достоверности отражения совершенных хозяйственно-финансовых операций в учете и отчетности. Для установления достоверности

отражения совершенных хозяйственных операций в учете и впоследствии в отчетности должна быть некая структура, которая бы контролировала правильность отражения этих операций.

3. Пресечение финансовых нарушений в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

4. Осуществление контроля за сохранностью имущества медицинского центра. Под имуществом законодатель понимает не только нефинансовые активы, но и денежные средства.

Можно сделать предположение о том, что руководство медицинской организации заинтересованы в формировании и качественном функционировании системы внутреннего контроля, которая способствует к повышению эффективности производства и финансового результата компании. Выстроить эффективную систему внутреннего контроля является одной из непростых задач, из-за ее многогранной структуры, в которую входит огромное множество различных процедур.

Список литературы

1. Березина И.В., Гиржева Ю.С. Становление понятия «экономическая безопасность» в России / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – Уфа : ООО «Агентство международных исследований». – № 6-1. – 2015. – С. 42-45, ISSN: 2412-9712
2. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
3. Мишучкова Ю.Г. Организация системы внутреннего контроля [Электронный ресурс] / Ю.Г. Мишучкова // Аудитор. – 2012. – № 8. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/flourgrinding.shtml>.
4. Носкова Ю.С. Внутренний контроль в системе финансового контроля: история и современность [Электронный ресурс]/Ю.С.Носкова/ Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/13815>.
5. Первова К.А. Актуальность внутреннего аудита в современных условиях / К.А. Первова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №5. – С. 199-202.
6. Рабинер Л.М. Основные характеристики системы внутреннего контроля [Электронный ресурс]/ Л.М.Рабинер/ Управление экономическими системами. – 2014. – № 7. – Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3000.
7. Финансовая секция Института внутренних аудиторов. Сравнение концепций внутреннего контроля [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/sravnienie-koncepciivnytrennego-kontrolya-1383854/>
8. Шевелева Е.А. Необходимость осуществление внутреннего контроля на малых инновационных предприятиях в университетской среде национальных исследовательских университетов в условиях бухгалтерского аутсорсинга [Электронный ресурс] / Е.А. Шевелева // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и ме-

РОССИЙСКИЙ И УКРАИНСКИЙ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Березина И.В., Старший преподаватель, кафедры
«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Гиржева Ю.С. Студентка кафедры
«Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Севастопольский Государственный Университет,
г. Севастополь, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к определению экономической безопасности предприятия украинскими и российскими экономистами, выделены основные отличительные черты, представлен критический анализ автора.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы, стабильное функционирование, устойчивое развитие

В Российской Федерации не существует нормативно-правовой базы, которая бы чётко определяла сущность и регулирование понятийного аппарата данной экономической категории. Обычно российскими учёными экономическая безопасность рассматривается на макроэкономическом уровне, то есть, на уровне всего государства. В нашей стране эта тенденция сложилась исторически: с времён плановой экономики Советского Союза, при которой анализ экономических отношений акцентировался на проблемах общегосударственного или регионального уровней. Поэтому определение состояния экономической безопасности отдельной организации – это относительно новое направление в экономической теории России.

В вопросе об определении сущности экономической безопасности организации мнения российских учёных разделились. Первая группа учёных основным критерием экономической безопасности считает наличие или отсутствие угроз организации, а вторая – это понятие избегает, и основывается на других критериях: достижение цели и функционирование предприятия. Но, так же, существует подход, объединяющий эти понятия [1].

В таблице 1 представлены ключевые моменты, которые российские авторы включали в понятие экономической безопасности предприятия.

Исходя из данных таблицы, становится очевидным, что большинство учёных видят экономическую безопасность как способ борьбы с угрозами.

При этом некоторые из них считают, что понятие угрозы более первично, чем понятие самой экономической безопасности.

Основные характеристики, закладываемые российскими авторами при определении экономической безопасности предприятия (ЭБП)

	Авторы	Основные характеристики, закладываемые российскими авторами при определении экономической безопасности предприятия					
		Предотвращение угроз/защитность	Обеспечение стабильного функционирования	Эффективное использование ресурсов*	Достижение целей предприятия	ЭБП – это непрерывный процесс	ЭБП – это состояние
1	Беспальхо А.А., Власов А.С., Гапоненко В.Ф	-	+	-	+	-	+
2	Гунин О.А., Гунин С.О.	+	+	+	+	-	+
3	Клейнер Г.Б.	+	-	-	-	-	+
4	Климочкин О.В.	+	-	+	-	-	+
5	Мак-Мак В.П.	+	+	+	-	-	+
6	Матвеева Н.В.	-	+	-	+	-	+
7	Меламедов С.Л.	+	-	-	-	-	+
8	Олейников Е.А.	+	+	+	-	-	+
9	Пекарев С.В. Судоплатов А.П.	-	+	+	-	-	+
10	Половнев К.С.	-	+	-	+	+	

**Примечание. Имеется введу эффективное использование ресурсов с целью обеспечения эффективной деятельности предприятия.*

Тогда возникает некий парадокс: понятие экономической безопасности основывается на присутствии угрозы. И, следуя этой логике, можно сделать такое заключение, что состояние экономической безопасности возникает, только тогда, когда появляется угроза, от которой следует защищаться. Значит, без угрозы состояние экономической безопасности в организации невозможно.

Очевидно, что это утверждение неверно. Из этого следует, что при определении сущности экономической безопасности нужно уделять особое внимание таким понятиям как стабильное функционирование, достижение целей предприятия, эффективное использование ресурсов, и так далее. Но, при этом, и учитывать влияние угроз.

Итак, в таблице 2 представлены основные критерии, включаемые украинскими авторами в данное определение.

Основные характеристики, закладываемые украинскими авторами при определении экономической безопасности предприятия

	Авторы	Основные характеристики, закладываемые украинскими авторами при определении экономической безопасности предприятия						
		Защищенность / устойчивость от угроз	Использование финансового, кадрового, экономического, технологического потенциала	ЭБП – комплекс механизмов	Обеспечивает предупреждение	Обеспечивает стабильное, устойчивое развитие	Высокий уровень адаптивности к возможным угрозам	ЭБП – это финансовое состояние
1	Васильченко Л.И.	+	+	-	-	-	-	+
2	Пастернак-Таранушенко Г.А.	+	+	-	-	-	-	-
3	Илляшенко С.М.	+	+	+	-	-	-	+
4	Черныш О.В.	+	+	-	+	-	+	+
5	Корбутяк А.Г.	+	-	-	+	+	+	+
6	Лисенко Ю.Г., Андриенко В.М.	+	-	-	+	-	-	+
7	Бланк И.О.	+	-	-	+	+	-	+
8	Ерошенко М.М., Горячева К.С.	+	+	-	+	+	-	+

Примечание:

** Учитывается только 1 конкретная угроза – недобросовестная конкуренция.*

Для сравнения подходов к определению сущности экономической безопасности предприятия в разных странах, рассмотрим мнения украинских учёных. Анализируя различные украинские источники, составим таблицу, аналогичную с таблицей 1. Но, при этом, учитывая специфику их подхода, добавим некоторые критерии определения понятия экономической безопасности предприятия. Исходя из таблицы 2, можно заключить, что, в основном, при формулировке понятия украинские авторы основывались на наличии угроз и выделяли основные инструменты для их предотвращения и защищённости. Также они определяют, что экономическая безопасность способствует стабильному, устойчивому развитию предприятия в соответствии с поставленными стратегическими задачами, миссией. Ещё стоит отметить, что появляется способность предприятия адаптироваться к изменяющимся внешним и внутренним условиям (Черныш О.В.) [2]. Важным моментом является то, что, в основном, все авторы сравнивают экономическую безопасность с финансовым состоянием и только один говорит, что это – комплекс мер и меха-

низмов.

При этом по сравнению с российскими авторами, украинские учёные при определении понятия говорят, что безопасность достигается путем применения кадровых, экономических, организационно-инженерно-технических и др. мероприятий и обеспечивается она коллективом предприятия (Пастернак-Таранушенко Г.А.) [3].

В результате анализа подходов учёных двух стран (Российской Федерации и Украины) хотелось бы отметить одну важную деталь, которую упустили почти все авторы, кроме Половнева К.С., - непрерывность процесса обеспечения экономической безопасности предприятия. Анализируя точки зрения разных авторов, было выяснено, что лишь один из выбранных российских учёных уделял внимание непрерывности процесса обеспечения экономической безопасности предприятия.

Одной из основных целей предприятия является стабильное развитие. Процесс развития предприятия и, соответственно, развития экономической безопасности представлено на схеме 1.

На схеме видно, что в момент создания предприятия экономическую безопасность обеспечивает сам собственник, который одновременно является и бухгалтером, кассиром, кладовщиком и т.д., т.е. объединяет в своем лице ряд компетенций, обеспечивающих определенный уровень безопасности предприятию.

С определенным развитием предприятия, появляется необходимость построения более сложной организационной структуры управления бизнесом. Это предполагает создание отдельных служб (отдел бухгалтерии, кадровая служба, финансовый отдел, отдел планирования), занимающихся учетом, анализом и контролем, так как только их совместная работа обеспечит собственнику требуемый ему уровень защищенности от внешних и внутренних угроз, а также позволит достичь устойчивого развития предприятия.

Таким образом, мы видим, чтобы достичь более высокого уровня экономической безопасности предприятия необходимы соответствующие кадры и их способность применить комплекс экономических, правовых и др. механизмов. Однако как показывает практика, со временем данные кадры и механизмы начинают работать во вред безопасности предприятию: появляются аффилированные лица, желание «нажиться» за счет средств собственника, осуществить рейдерский захват бизнеса, обанкротить предприятия, нанести ущерб и т.д. – помешать эффективному развитию, в связи с чем собственнику приходится усиливать через совершенствование внутреннего контроля, а также привлекая внешний контроль и аудит.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что экономическая безопасность - это непрерывный процесс, который должен развиваться одновременно с развитием предприятия. Ведь его остановка на одном из этапов может привести к снижению эффективности деятельности предприятия и устойчивости его развития.

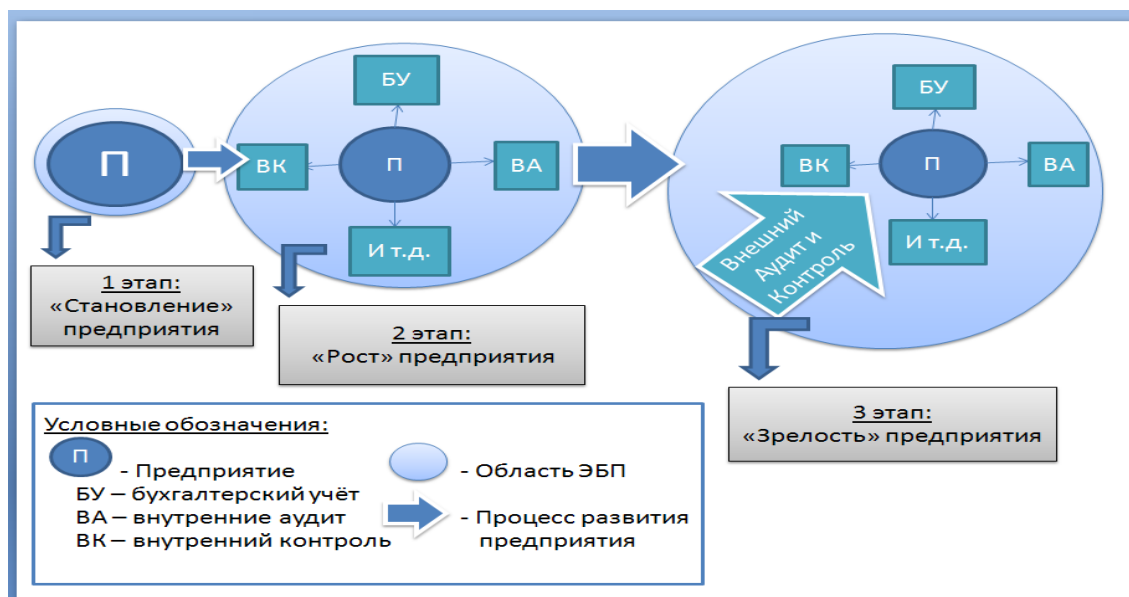


Схема 1 «Непрерывность процесса обеспечения экономической безопасности предприятия

**Примечание. Методика определения этапов жизненного цикла предприятия основывается на теории Экономики предприятия.*

Список литературы:

- 1.Березина И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09.12. 2015 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.
- 2.Черныш О.В. Финансовая безопасность предприятия в условиях кризисной среды / О.В. Черныш, И.О. Тарасенко // Вестник Хмельницкого национального университета. -2009. - №3. – Т. 2. – С. 117.
- 3.Пастернак-Таранушко Г.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях рынка / Г. Пастернак-Таранушко, Г. Лобза// Вестник НАН Украины. – 1994. - № 7-8. – С. 109.

РЕГИОН В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РФ

*Борисова Алена Андреевна, ст-ка 3 курса
экономического факультета
Владимирский государственный университет,
Институт экономики и менеджмента,
г. Владимир, Россия*

Аннотация: Все чаще экономическое пространство выступает как объект исследований в экономической науке. Целью работы является исследование экономического потенциала Владимирской области и её места в составе Центрального экономического региона по основным показателям.

Ключевые слова: Владимирская область, экономика, экономическое пространство

Экономическое пространство - это территория, насыщенная взаимо-

расположенными и взаимоувязанными элементами (объектами).

Неоднородность экономического пространства регионов РФ и территорий внутри регионов обуславливается рядом причин: географических, демографических, исторических, производственных, политических и т.д.; что определяет необходимость учитывать данный фактор в различных исследованиях финансовых и экономических отношений.

Термин «экономическое пространство» довольно часто употребляется в настоящее время учеными и практиками, и даже Конституции Российской Федерации говорится: «в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности» (ст.8).

Все чаще экономическое пространство выступает как объект исследований в экономической науке. Актуальность данной темы связана с тем, что нам важно знать, что представляет собой Владимирская область, как часть экономического пространства Российской Федерации.

Целью работы является исследование экономического потенциала Владимирской области и её места в составе Центрального экономического региона по основным показателям.

В этой работе использовались данные федеральной службы статистики.

Предметом нашего исследования является экономика Владимирской области в экономическом пространстве России. Объектом исследования – экономическое пространство Российской Федерации.

А.Г. Гранберг предлагает следующую трактовку: «Экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.» [1]. Это классическое определение, характеризующее территориальный подход.

Экономическое пространство выполняет функцию системообразующего, включающего в себя другие пространства, такие как: социальное, технологическое, информационное, финансовое.

Регион - это определенная территория в административных границах субъекта Федерации. Регион характеризуется: целостностью, комплексностью, управляемостью и специализацией.

Как социально-экономическая система, регион может быть представлен совокупностью пяти основных подсистем, к которым относятся:

- системообразующая база;
- системообслуживающий комплекс;
- экология;
- население;
- инфраструктура рынка.

Мы рассмотрим Владимирскую область, как однородный регион в масштабах народнохозяйственного комплекса страны.

Владимирская область – индустриальный регион в составе Центрального экономического района. Отличается выгодным географическим и экономико-

транспортным положением, развитой инфраструктурой.

Владимирская область — один из наиболее урбанизированных, экономически развитых и инфраструктурно обустроенных регионов России. Несмотря на отсутствие ресурсно-сырьевой базы, Владимирская область выделяется высококвалифицированными трудовыми ресурсами.[3]

Центральное место в экономике занимает промышленность, особое влияние на развитие оказывает федеральный транспорт, представленный несколькими крупнейшими магистралями. Доля сельского хозяйства в ВРП — 6,1 % (2012). Региональным руководством поддерживается развитие экскурсионно-исторического и экологического туризма. Промышленность - ведущая отрасль экономики, во многом определяющая социально-экономическое состояние Владимирской области. В промышленности производится более 40% валового регионального продукта, работает треть от числа занятых в экономике, сосредоточено 27% основных фондов области. Удельный вес промышленного производства области в экономике России - 0,7%.

В структуре промышленного производства области из одиннадцати основных отраслей наибольший удельный вес занимают машиностроение и металлообработка, на долю которых приходится свыше 40% объема выпускаемой машиностроительной продукции и пищевая промышленность. Высокие темпы развития наблюдаются также в стекольной промышленности. На долю области приходится свыше 46% российского выпуска сортовой посуды, 25% оконного стекла, 21% стеклотары (бутылок из стекла). Укрепляет свои позиции химическая промышленность области с долей в общем объеме производства 4,7%. На предприятиях этой отрасли производятся современные композиционные и стекловолоконные материалы, базальтовое непрерывного волокно, производимые по уникальным технологиям.

Владимирская область располагает развитым научно-техническим потенциалом. Научными исследованиями и разработками в области занимаются 37 организаций. Среди них известные в стране научно-исследовательские институты и научные организации, крупные промышленные предприятия, образовательные учреждения. В их числе единственные в стране научные организации, располагающие высококвалифицированными кадрами, современным оборудованием, передовыми технологиями, что позволяет выпускать уникальную и конкурентоспособную продукцию.

Основным макроэкономическим показателем, вокруг которого строится вся система, является валовой внутренний продукт - на уровне страны, на уровне региона – ВРП.

Валовой региональный продукт и составляющие его элементы входят в систему показателей регионального развития

Валовой региональный продукт – это обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг. Динамику изменения валового регионального продукта можно проследить в таблице 1 [6].

Таблица 1

Динамика изменения валового регионального продукта в субъектах, входящих в состав Центрального экономического района (млн. руб.)

	2010	2011	2012
Брянская область	147024,0	174211,8	209 824,2
Владимирская область	224759,2	261222,6	285 622,6
Ивановская область	109884,5	128905,4	136 512,1
Калужская область	188601,3	234749,0	288 475,6
Костромская область	98130,7	116629,8	131 622,5
Московская область	1832867,3	2176795,3	2 440 282,7
Орловская область	106196,7	131198,2	146 139,6
Рязанская область	179127,9	214142,6	247 219,1
Смоленская область	154681,1	180811,5	201 311,3
Тверская область	219004,9	255073,0	267 639,0
Тульская область	237629,2	279879,3	309 295,0
Ярославская область	239644,0	286967,5	324 572,1
г. Москва	8375863,8	9948772,8	10 577 810,2

Проанализировав представленные статистические данные, можно заметить, что Владимирская область находится на 5 месте среди остальных субъектов. В 2012 году ВРП составил 285 622,6 млн. руб. Это составило 1,8% от общей суммы ВРП в Центральном экономическом районе.

Экономика региона в достаточной степени диверсифицирована. В структуре экономики Владимирской области основную роль играют обрабатывающие отрасли промышленности. Доля промышленного производства в ВРП области составляет 35%. При этом на долю обрабатывающих производств приходится 89% суммарного выпуска промышленной продукции или около 30% ВРП. Доля добывающих отраслей незначительна и составляет 0.7% объема промышленной продукции и около 0.4%

ВРП. По доле обрабатывающих производств в структуре ВРП Владимирская область занимает одно из первых место в России. Второе место в структуре ВРП Владимирской области занимает торговля и общественное питание, а третье – транспорт и связь.[3]

При исследовании экономического потенциала Владимирской области необходимо также рассмотреть такой показатель как валовой региональный продукт на душу населения.

Валовой Региональный Продукт (ВРП) на душу населения - это суммарная стоимость всех товаров и услуг, произведённых в регионе, деленная на численность постоянного населения региона [1].

Динамика изменения валового регионального продукта на душу населения представлена в таблице 2 [6].

Проанализировав представленные статистические данные, мы можем увидеть, что по итогам 2011 года объем ВРП Владимирской области на душу населения составил 155494,2 тыс. руб. на человека, а по итогам 2013 года увеличился до 200 178,9 тыс. руб. на человека [6].

Динамика изменения валового регионального продукта на душу населения (рублей)

	2011	2012	2013
Брянская область	114777,6	137187,1	166 654,0
Владимирская область	155494,2	181842,6	200 178,9
Ивановская область	103280,0	121945,5	129 826,0
Калужская область	186347,8	232722,0	286 496,7
Костромская область	146536,9	175626,6	199 326,8
Московская область	259421,5	304342,6	348 533,8
Орловская область	134533,8	167464,9	187 706,4
Рязанская область	154844,8	186187,2	215 619,2
Смоленская область	156567,3	184184,9	205 874,5
Тверская область	161305,0	189484,3	200 009,7
Тульская область	152571,7	180866,3	201 038,0
Ярославская область	187875,5	225777,7	255 297,0
г. Москва	730774,2	859355,1	887 545,2

В предыдущие годы показатель устойчиво рос. Несмотря на наблюдаемый в последние годы устойчивый рост, ВРП на душу населения во Владимирской области пока ниже общероссийского уровня. По этому показателю по итогам 2012 года область занимает 8-е место в ЦФО и 54-е среди всех субъектов РФ. При этом в качестве позитивного фактора выступает устойчивый рост ВРП, который в основном формируется обрабатывающим сектором. Объем валового регионального продукта во Владимирской области по итогам 2014 года составил 343,7 млрд рублей.

В рейтинге социально-экономического положения (табл.3) субъектов РФ по итогам 2014 года, подготовленного Центром экономического анализа «РИА-Аналитика» РИА Новости [4], Владимирская область заняла 35-е место среди всех субъектов РФ. В сравнении с 2013 годом рейтинг социально-экономического положения региона снизился, тогда Владимирская область заняла 33 место. В данном рейтинге учитывались следующие показатели:

1. Объем производства товаров и услуг по итогам 2014 года.
2. Объем производства товаров и услуг на душу населения по итогам 2014 года.
3. Объем доходов консолидированного бюджета на одного жителя по итогам 2014 года.
4. Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора товаров и услуг по итогам 2014 года.

Так согласно данному рейтингу объем производства товаров и услуг по итогам 2014 года, во Владимирская область составил 478,07 миллиардов рублей. Объем производства товаров и услуг на душу населения по итогам 2014 года составил 339,19 тыс. руб. на человека. Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора товаров и услуг по итогам 2014 года составило 1,76 раз.

В последнее время большинство экономических показателей находятся

на довольно высоком уровне. В частности, темпы роста промышленного производства, платных услуг населению и ряда других показателей выше, чем по стране в целом и в ЦФО. Кроме того, Владимирская область занимает высокие позиции по объему поступивших иностранных инвестиций на одного жителя, а также темпам роста инвестиций в основной капитал в 2014 году.

В процессе нашего исследования мы проанализировали Владимирскую область, как часть экономического пространства РФ.

В работе были рассмотрены основные показатели формирования экономического потенциала Владимирской области. На основе статистических данных федеральной службы статистики была исследована динамика изменения этих показателей за последние годы и определено место Владимирской области среди остальных субъектов. Из данного анализа можно сделать вывод, что Владимирская область по размеру экономики занимает среднее положение среди регионов РФ. Область занимает 8-е место в ЦФО и 54-е место среди всех субъектов РФ по объему ВРП на душу населения по данным на 2012 год. В рейтинге по качеству жизни на 2014 год Владимирская область заняла 25 место.

В рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2014 года, подготовленного Центром экономического анализа «РИА-Аналитика» РИА Новости[4], Владимирская область заняла 35-е место среди всех субъектов РФ. В сравнении с 2013 годом рейтинг социально-экономического положения региона снизился, тогда Владимирская область заняла 32 место.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-экономическое положение Владимирской области стало несколько хуже, в сравнении с 2013 годом, тем не менее, регион по-прежнему стабильно находится в середине рейтинговых таблиц, практически по всем параметрам.

Несомненно, целью Владимирского региона является дальнейший экономический рост.

По результатам анализа мы видим, что в экономическом пространстве РФ Владимирская область является регионом со средним уровнем развития. Более подробно можно сказать, что регион является благополучным, с неустойчивым уровнем развития.

Список литературы

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Электронные ресурсы:
3. Воронков С.Г. Российские регионы в условиях становления нового типа мировой экономики [Электронный ресурс] / Воронков С.Г. // Электронный журнал.— Режим доступа: <http://credonew.ru/content/view/11/49/>, свободный.—
4. Режим доступа: <http://regnum.ru/news/1891559.html> свободный.
5. Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/> свободный.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ И РАЗВИТИЮ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

*Бояринцев С.А., магистрант кафедры
Менеджмента и маркетинга*

*Грабар А.А., к.э.н., доцент кафедры
Менеджмента и маркетинга*

Вятский государственный университет, г. Киров

***Аннотация** в статье описаны инновационные подходы к управлению проектными командами. Рассмотрены два метода развития проектных команд, осуществляющих инновационную деятельность. Предложен механизм управления инновационными процессами.*

***Ключевые слова** инновации, команда проекта, управление инновационными проектами*

Концептуальной основой обеспечения стабильности функционирования банков в условиях динамики экономической среды должна стать научно обоснованная инновационная культура предприятия. Таким образом, все большее значение приобретает использование инновационных технологий в различных сферах деятельности банка.

Целесообразно внедрять инновации, как на управленческом уровне, так и на всех уровнях организационной структуры. Таким образом, увеличивается роль инновационной культуры банка, эффективное внедрение которой приводит к всестороннему привлечению инноваций и выгодному их использованию. Поддержание инновационной культуры во всех сферах деятельности поможет создать позитивную атмосферу в коллективе и благоприятные условия для дальнейшего внедрения инновационной политики.

Особую роль в менеджменте на сегодняшний день играют проекты, как метод управления инновациями. Рассмотрим инновационный анализ привлекательности команды проекта. Один из ключевых критериев представляет структура и высокая квалификация членов команды, что утверждает о собственном плане осуществить проект, представляемый инвестору с целью финансирования. Но в основной массе проектов в свойстве указания пред инвестором представляет незначительная категория создателей технологий, и только лишь определенные, в наилучшем случае, обладают представлением об управлении процессом коммерциализации инноваций.

Это нехватка — недостаток у команды компетенций в области ведения бизнеса, считается одним из ключевых для российских инновационных проектов. [1] Необходимо выделить, то что присутствие технической команды создателей равно как такой ещё никак не обеспечивает эффективную реализацию проекта, так как техническая область проекта считается только лишь важным, однако недостающим с целью эффективного возведения нового дела обстоятельством. Согласно взгляду агентов венчурной промышленности, мощная команда может вытащить и обычный проект, но слабая провалит

наиболее многообещающий. Вспоминая об этом, ни один адекватно-мыслящий вкладчик никак не примется решение поручить личные либо уполномоченные ему напрямую вкладчиками деньги в проект, коллектив коего заключается только лишь из изобретателей и создателей технологий.

При решении инвестором данной важной проблемы имеются следующие методы. Во-первых развитие команды своими мощностями, в данном случае вкладчик либо его агенты реализовывают выбор отсутствующих экспертов в команду проектов без помощи других, либо с поддержкой организаторов проекта. К такой практике зачастую прибегают бизнес-ангелы и представители управляющих компаний венчурных фондов. У данного метода кроме очевидных преимуществ есть и конкретные минусы:

- традиционные трудности, сопряженные с потребностью выбора персонала;
- длительность и существенная цена самого процесса, содержащая в себе ещё и потребность отвлечения времени и сил на поиск, тестирование и отбор кандидатов с необходимыми компетенциями;
- сложности с поиском экспертов, в абсолютной мере представляющих процесс коммерциализации технологии. В наше время в Российской Федерации никак не сформирована (и в ближайшие 3-4 года маловероятно) основа подготовленных экспертов в сфере инновационного бизнеса;
- необходимость интеграции новейшего персонала в команду проекта.

Так же вероятны инциденты, сопряженные с разными мнениями владельцев бизнеса, инженеров и наемного менеджмента по поводу процесса коммерциализации, реализации технологических процессов, организации плана продаж. В случае если такие инциденты имеют место быть на ранней стадии они могут оказаться причиной закрытия проекта.

Так как на ранней стадии инновационная компания является как правило убыточной и не обладает способности производить высокий финансовый результат, в проект оказывается достаточно тяжело привлечь квалифицированный персонал из-за недостаточного размера фонда оплаты труда. Опционные схемы, довольно зачастую применяемые в инновационном бизнесе, никак не влияют на привлечение квалифицированного персонала. Многие управленцы выбирают синицу в руке (значительную заработную оплату в данный период) журавлю в небе (возможной способности в перспективе реализовать свой потенциал за существенные средства). [2]

Реализация функций управления проектом не сводящему в проблемах управления бизнесом техническому специалисту и вовсе может сыграть отрицательную роль в проекте по следующим причинам:

- процедура подготовки профессионала по управлению и развитию бизнеса потребует как минимум, два-три года. Все это время частный вкладчик (или его агенты) должен осуществлять непрерывный мониторинг из-за абсолютно всеми административными решениями управляющего дилетанта. По сути, инвестору понадобится реализовывать полный надзор за работой распоряжающегося звена, что, во-первых, потребует существенных расходов

времени на контроль и, во-вторых, может негативно сказаться на отношениях между инициаторами и инвесторами проекта;

- обучение будет проходить в действующем бизнесе, и за все неудачи не-квалифицированного менеджмента будет платить непосредственно инвестор.

Второй метод заключается в вовлечении в проект управляющей команды сторонних компаний.

Данный метод никак не приобрел обширного распространения в Российской Федерации по следующим причинам:

- отсутствие у фирм, оказывающих обслуживание аналогичного проекта, существенных успехов в бизнесе;

- нежелание множества владельцев бизнеса допускать к управлению сторонние компании.

В качестве совета организаторам проекта в случае если отсутствуют опытные управленцы, прежде чем начинать поиски и переговоры с инвестором, попробуйте привлечь в команду хотя бы одного инновационного менеджера, обладающего способностью гарантировать координацию проекта. В первую очередь, это даст возможность:

- надлежащим способом организовать заявку и привлечь инвестиции;
- продемонстрировать инвестору, то что при осуществлении плана получают содействие эксперты в научно-технической области и специалисты в бизнесе;

- наилучшим способом осуществить процедуру переговоров и взаимодействия между инвестором и экспертами промышленной команды проекта;

- снизить риск инвестора при финансировании проекта и, соответственно, повысить вероятность привлечения инвестирования.

В случае, если фирма не может оплачивать труд инновационного менеджера деньгами, есть возможность предложить ему долю в бизнесе. Дополнительная цена, какую приносит в проект наличие в команде грамотного инновационного менеджера, этого стоит.

Итак, для создания механизма управления инновационными процессами в банках должна быть создана система инновационного менеджмента. В целом для решения проблемы формирования теоретического и практического менеджмента следует учесть следующие моменты:

1. Активизация теоретических исследований в области инноваций и ее современных концепций для создания возможностей прогнозирования перспектив долгосрочного технико-экономического развития общественного производства, влияния на изменения в фазах деловых циклов.

2. На всех уровнях формировать в современных менеджеров и бизнесменов философию, предпринимательства как основы предпринимательской инновационности, соответствующей новым организационным формам инновационного бизнеса.

3. Сосредоточить внимание руководителей отечественных предприятий на целесообразности использования мирового опыта в финансировании инновационных процессов, особенно тех инструментов, которые бы позволяли

оперативно привлекать дополнительные финансовые ресурсы в необходимом объеме с максимальным эффектом по минимальной стоимости и на нужный срок.

4. Объединить усилия ученых, заинтересованных в создании модели инновационного менеджмента, для разработки его методологии, основанной на интеллектуальном продукте эволюции системы знаний науки управления о методы воздействия на людей в процессе инновационной деятельности, а также разработки эффективной системы мотивации труда исследователей и разработчиков новинок, ноу-хау как динамического элемента управления, связанного с влиянием на интересы участников процесса "исследование - производство».

5. Особенно ответственная роль отводится организациям и учреждениям образования в целостной системе инновационной деятельности для максимального использования интеллекта персонала по всем направлениям экономического развития путем формирования личности современного инновационного менеджера. Инновационный менеджер в современных условиях должен быть прежде всего организатором инновационного процесса, изобретателем, предпринимателем, который берется за реализацию чужой идеи.

Список литературы

1. Созинова А.А., Варанкина С.В. Совершенствование управления развитием персонала организации// Материалы докладов VI международной научно-практической конференции «Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований»/Сб.материалов том 2, 22-23 июня 2015 г. – North Charleston, USA: CreateSpace, 2015. Секция «Экономические науки», С. 193-196.
2. Фокина О.В. Инновационная деятельность в системе маркетинга предприятия. – Монография. – Киров, 2012. – 125 с.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Буньковский Д.В., к.э.н.,
доцент кафедры философии, психологии и
социально-гуманитарных дисциплин
ФГКОУ ВО Восточно-Сибирский институт МВД России

Аннотация: Рассмотрены аспекты эффективного управления предприятием в жилищно-коммунальном хозяйстве. Проанализированы основные проблемы и возможности российских предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги. Описан алгоритм разработки стратегии развития предприятия в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Ключевые слова: предпринимательство, жилищно-коммунальное хозяйство, стратегия развития предприятия, разработка стратегии, стратегический менеджмент.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) возникло в непосредственной связи с появлением городов. Их развитие и рост требовали не только строительства новых жилых объектов, но и их обслуживания. С течением времени как количество, так и виды услуг, требующихся населению и необходимых для благоустройства города, возрастали. На сегодняшний день практически невозможно представить существование городов без жилищно-коммунального хозяйства.

В современной экономической литературе довольно редко встретишь определение коммунального хозяйства. Например, в экономических словарях нет определения коммунального хозяйства, есть лишь определение коммунальных услуг. Рассмотрим имеющиеся определения. В большом экономическом словаре коммунальные услуги определяются как услуги населению, относящиеся к городскому хозяйству, связанные с ним. В современном экономическом словаре также присутствует лишь определение коммунальных услуг. Коммунальные услуги (от франц. *commun* - общинный) – это услуги, оказываемые населению и связанные с поддержанием и обеспечением бытовых условий в местах домашнего пребывания людей (водоснабжение, теплоснабжение и др.). Анализируя приведенные выше определения коммунальных услуг, можно сделать следующие выводы:

- Население является основным потребителем коммунальных услуг.
- Услуги связаны с обеспечением и поддержанием бытовых условий в местах домашнего пребывания людей.

Хотя коммунальные предприятия автономны, в тоже время их деятельность взаимосвязана (т.е. предприятия используют продукцию и услуги друг друга). По причине такой взаимосвязанности деятельности коммунальных предприятий, а также использования их продукции и услуг в других отраслях, можно сделать вывод, что, кроме населения, потребителями коммунальных услуг являются также предприятия.

Коммунальные услуги принято относить к городскому хозяйству, из чего следует, что коммунальные услуги производятся и потребляются в городе. Тем не менее, поскольку в некоторых населенных пунктах, которые городами не являются, существуют коммунальные предприятия и предоставляются коммунальные услуги, присутствующее в части определений утверждение о том, что такие услуги и предприятия существуют исключительно в городах можно считать неверным.

Процессы реформирования в жилищно-коммунальном хозяйстве России изначально были связаны с преодолением кризисных явлений в отрасли. В настоящее время состояние ЖКХ обусловлено неэффективностью системы управления, значительной долей теневой деятельности и зависимостью от дотаций.

Будучи исполнителем целого ряда жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), управляющая компания является основным связующим звеном между потребителями ЖКУ, подрядчиками и поставщиками ресурсов. В большинстве своем все управляющие компании имеют схожие проблемы, на них воздействуют одни и те же факторы внешней макросреды, в то же время, микросреда данных компаний может различаться в зависимости от места расположения, особенностей

региона. Как правило, учредителями управляющих компаний являются муниципальные образования, государственные предприятия или компании, в капитале которых доля государственного участия превышает 50%.

На основании всего вышеизложенного определим общие особенности процесса разработки стратегии для данных компаний.

Во-первых, определим миссии компаний, их роль в экономике, смысл существования.

На данном этапе развития отрасли, основной миссией является предоставление высококачественных жилищно-коммунальных услуг в соответствии современными требованиями, для обеспечения всех потребностей жителей муниципальных образований. Обеспечение условий для выстраивания прозрачных, доверительных отношений организациями, оказывающими услуги сферы ЖКХ, с одной стороны, и собственниками, нанимателями жилья, с другой.

Для реализации данной миссии сформулируем основные цели и задачи компаний.

Пожалуй, основной внутренней проблемой предприятий сферы ЖКХ является высокая степень износа основных фондов. По информации депутата Государственной Думы РФ Валерия Рашкина, «износ основных фондов жилищно-коммунального хозяйства уже превысил 60 %, причем в ряде субъектов Федерации - не меньше 70 %. В среднем по РФ износ котельных составляет 54,5 %, коммунальных водопроводных сетей - 65,5 %, канализации - 62,5 %, тепловых сетей - 62,8 %, электросетей в ЖКХ - 58,1 %». Подобные показатели износа напрямую связаны с высокой степенью зависимости отрасли от дотаций. При существующем тарифном регулировании отрасли, избежать этого сложно. Как следствие, страдает и качество оказываемых услуг, ведь при таком износе, степень аварийности постоянно растет.

Другой проблемой отрасли является низкий уровень материальной заинтересованности работников, что в свою очередь также сказывается на качестве оказываемых услуг.

Исходя из вышеизложенного, в качестве основных целей исследуемых компаний можно рассматривать следующее:

- повышение качества оказываемых услуг, которые должны не просто соответствовать принятым стандартам, а как изложено в миссии, обеспечивать все потребности жителей;
- снижение показателей износа основных фондов;
- минимизацию себестоимости оказываемых услуг предприятиями отрасли;
- повышение материальной заинтересованности работников;
- снижение дотационной зависимости.

Для дальнейшей разработки стратегии рассмотрим основные факторы внешней среды предприятий отрасли, которые оказывают прямое воздействие на их деятельность:

Правовое окружение - принятие новых законодательных актов, проведение реформ в отрасли оказания услуг ЖКХ, тарифное регулирование, государственное антимонопольное регулирование.

Социально-экономические факторы - низкий уровень жизни населения, и,

как следствие, постоянно растущие долги за услуги ЖКХ.

Технологические факторы - новые разработки в области ремонта и обслуживания сетей тепло и водоснабжения, водоотведения. Другие разработки способствующие улучшению ситуации в отрасли.

Следующим этапом выбора стратегии, будет определение того, обладают ли компании внутренними силами. Этот процесс, называется управленческим обследованием. При помощи данного процесса поставим диагноз внутренних проблем предприятий.

Управленческое обследование - это методичная оценка функциональных зон предприятия, предназначенная для выявления ее сильных и слабых сторон.

Обычно, для упрощения обследования, в него включают пять функций: маркетинг, финансы (учет), производство (операции), трудовые ресурсы, культура и образ предприятия. С учетом особенностей отрасли, маркетинговая деятельность предприятий ничтожна, так как в ней нет необходимости - большинство предприятий являются субъектами естественных монополий.

Факторы внутренней среды, негативно влияющие на функционирование компаний, общие для всей отрасли:

- высокая себестоимость оказываемых услуг,
- низкий уровень рентабельности предприятий,
- низкая производительность труда,
- низкий уровень заработной платы в среднем по отрасли и недостаточная материальная заинтересованность работников,
- проблемы с трудовыми ресурсами,
- низкое качество оказываемых услуг, и как следствие негативное восприятие предприятий населением, т.е. негативный имидж компаний.
- Рассмотрим внутренние возможности предприятий, снижающие негативное воздействие данных факторов:
 - снижение себестоимости оказываемых услуг за счет более высокой производительности, как следствие, повышение рентабельности. Для этого необходимо повысить уровень материальной заинтересованности с привязкой к основным этапам реализации выбранной стратегии.
 - повышение прозрачности деятельности компаний перед потребителями, что позволит улучшить ситуацию с имиджем.

При разработке стратегии на конкретном предприятии, анализ следует проводить более подробно, для выявления угроз и возможностей, а также вероятности перехода потенциальных угроз в возможности.

Процесс выбора стратегии состоит из этапов разработки, доводки и анализа (оценки). На практике эти этапы трудно разделять, так как они представляют собой разные уровни единого процесса анализа. Однако при этом используются разные методы.

Рассмотрим варианты стратегий, подходящие для предприятий ЖКХ, исходя из определенной миссии и учитывая поставленные цели.

Учитывая имеющиеся в теории стратегического менеджмента типовые стратегии, можно сказать, что для рассматриваемых предприятий подходят стратегии роста и стабилизации (защиты). Стратегии сокращения, при которых

основная задача состоит в радикальном изменении самой компании, ее полной реорганизации, смене видов деятельности, не подходят из-за анализируемых особенностей отрасли.

Для рассматриваемых предприятий подходят следующие варианты стратегий:

- концентрации на основе повышение рыночного рейтинга компании, концентрация на основе развития продукта - повышении его качества;

- интеграции (включая прямую и обратную), называемая иногда также вертикальной интеграцией, означает рост контроля компании над ее потребителями и поставщиками посредством приобретения или создания компаний, расположенных в верхнем и нижнем звене технологической цепи производства и сбыта.

Реализация таких стратегий роста, как диверсификация (центрированная, горизонтальная и конгломеративная), рассматриваемыми компаниями нецелесообразна, так как они занимаются регулируемым видом деятельности, часто зависят от государства и муниципалитета.

Таким образом, осуществление планирования и реализации стратегии в качестве вида управленческой деятельности требует серьезных усилий и значительных временных затрат. Так как функция реализации стратегии осуществляется людьми, данный процесс необходимо формализовать, а также управлять им. Для эффективного управления реализацией стратегии очень важно стимулировать должное отношение к нему как руководителей, так и сотрудников всех уровней. Огромное значение здесь имеет создание и поддержание в компании положительного организационно-психологического климата. Сотрудникам должна быть привита мысль, что происходящие постоянно изменения являются естественным состоянием развития компании, и к ним необходимо постоянно быть готовыми.

Список литературы

1. Генералов И.Г., Суслов С.А., Завиваев Н.С., Балдов Д.В. Применение информационных технологий при статистической оценке конкурентной среды на региональных продуктовых рынках // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2015. № 9 (81). С. 12.
2. Губанова Е.В. Развитие методов оценки эффективности бизнес-планов инвестиционных проектов / Е.В. Губанова // Вестник Калужского университета. 2013. – № 3-4. С. 30-37.
3. Дружинин А.М. Управление экспертизой внешнего PR / А.М. Дружинин // Качество. Инновации. Образование. 2011. - № 7 (74). С. 38-42.
4. Кичигина И.С. Кластеры и конкурентоспособность малых предприятий. кластерный подход в формировании конкурентных преимуществ субъектов малого предпринимательства / И.С. Кичигина // Российское предпринимательство. 2010. - № 5-2. С. 40-45.
5. Орешников В.В. Подход к разработке и применению адаптивно-имитационной модели региона / В.В. Орешников // Современные проблемы науки и образования. 2014. – № 6. С. 614.
6. Подлесных А.И. О проблеме разработки и внедрения национальных стан-

дартов по наилучшим доступным технологиям // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 4 (46), ч. 2. – С. 149-151

7. Созинова А.А. Подготовка сценария выхода предпринимательской структуры на новый рынок / А.А. Созинова // European Social Science Journal. 2015. – № 7. С. 96-100.

8. Суслов С.А. Кластерный анализ: сущность, преимущества и недостатки / С.А. Суслов // Вестник НГИЭИ. - 2010. Т. 1. № 1. С. 51-57.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РЕГИОНА ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ ТЕХНОПАРКОВ

Т.А. Бурцева, д.э.н., профессор кафедры
менеджмента и маркетинга

А.А. Грабар, к.э.н., доцент кафедры
менеджмента и маркетинга

Вятский государственный университет, г. Киров

***Аннотация** в статье рассмотрен инновационный подход к развитию социальной инфраструктуры через создание технопарков. В условиях сложной экономической ситуации в России необходимы новые подходы к поддержанию и развитию малого бизнеса, технопарки дают такую возможность при наименьших затратах.*

***Ключевые слова** социальная инфраструктура, технопарк, развитие региона*

В условиях сложной политико-экономической ситуации в стране и необходимости импортозамещения единственным вариантом реализации интенсивного экономического развития региона являются инновации.

Основным направлением создания инновационного экономического поля в регионе должно быть инновационное предпринимательство, причем в сфере малого бизнеса, который обладает инновационными идеями, но не обладает достаточными ресурсами для их осуществления.

Основной задачей является сокращение цикла от рождения идеи, до воплощения ее в продукте/услуге. Мировой опыт показывает эффективность использования технопарков для решения этой задачи за счет консолидации работы ученых, технологов, предпринимателей и т.д.

Целями создания технопарков являются:

- закрепление статуса инновационного лидера;
- повышение эффективности базового сектора и диверсификация экономики;
- привлечение новых административных функций на территорию;
- коммерциализация накопленного научного потенциала;
- привлечение на территорию нового вида деятельности (основная инициатива по созданию принадлежит органам региональной и местной вла-

сти).

История существования технопарков в Европе, США, Индии, Китае насчитывает несколько десятилетий.

В мире наблюдается большая энергичность по созданию технопарков. Из 343 членов Международной ассоциации технопарков (IASP) 25% были созданы после 2000г. (остальные - в период с 1950г. по 2000г.). (рис.1)

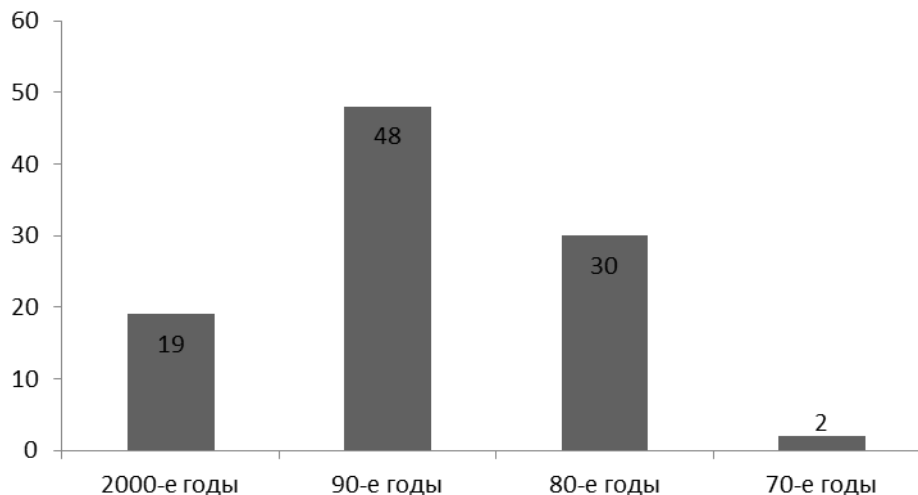


Рисунок 1 - Численность технопарков в мире, %

Доля инновационно-активных предприятий в общем огромном числе российских организаций едва достигает 10%, что в разы ниже высокого уровня развитых стран. Доля России в мировом производстве наукоемкой продукции не превышает 0,4 %, хотя в стране сконцентрировано 10-12% всего мирового высоконучного потенциала. [5]

Кроме воспроизводства инноваций вокруг технопарка автоматически формируется социальная инфраструктура, что положительно влияет на уровень жизни в регионе и его инвестиционную привлекательность. [4]

Инфраструктура технопарков мира в большинстве случаев состоит из бизнес-инкубатора, научного центра и образовательных комплексов (рис. 2). У наиболее успешных проектов наблюдаются такие общие черты как наличие собственного жилого комплекса для сотрудников и высокая степень озеленения территории (иногда до 40%). [6]

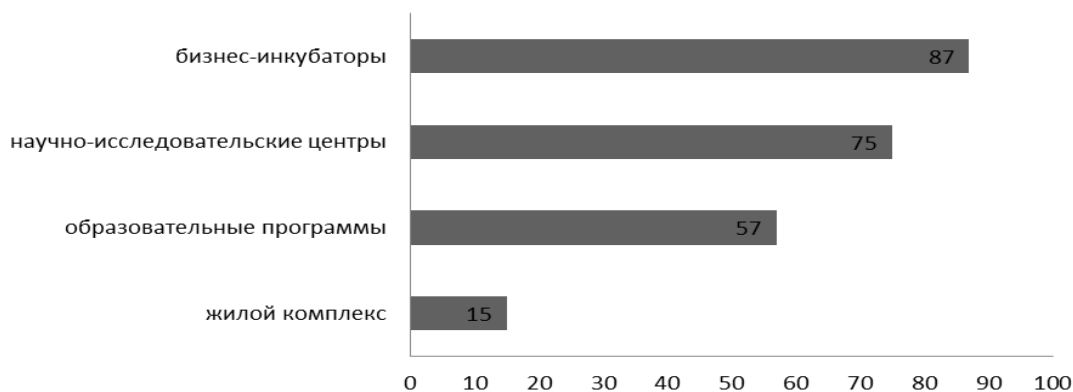


Рисунок 2 - Инфраструктура в составе технопарков, %

Как правило для экономии средств и времени технопарки мира размещают в городской черте, т.к. в городах частично существует необходимая для создания технопарка инфраструктура (рис. 3).



Рисунок 3 – Расположение технопарков относительно городов в мире.

Наиболее рациональным решением для Российской Федерации является размещение технопарков в областных городах, где есть достаточная транспортная и информационная доступность, а так же достаточно развитая социальная инфраструктура.

В связи с чем для муниципального образования г.Киров можно рекомендовать создание технопарка на его территории.

Целью создания технопарка на территории муниципального образования будет являться: поддержка инновационного малого предпринимательства в муниципальном образовании г. Киров.

Существуют следующие современные модели технопарков:

- университетский технопарк;
- региональный отраслевой технопарк (технополис);
- технологические инкубаторы (отраслевые бизнес-инкубаторы);
- сетевой технопарк (ассоциации технопарков).

Для г. Кирова можно порекомендовать университетскую модель технопарка.

Университетский технопарк — это агломерация наукоемких фирм, группирующихся вокруг крупного университета, института, лаборатории. Основная задача парка — сокращение сроков внедрения научных идей в практику. [7] Парки располагают специальной инфраструктурой (здания, сооружения, телекоммуникации), которая наряду с определенными налоговыми льготами предоставляется новым наукоемким фирмам.

Университетский технопарк возможно создать на базе наиболее эффективного ВУЗа г. Кирова - Вятского государственного университета, в котором сконцентрированы почти все необходимые элементы инфраструктуры технопарка.

Создание технопарка потребует осуществления следующих этапов, состоящих из двух крупных блоков: проектного и реального.

Проектный блок включает в себя:

1 этап: Разработка концепции создания и функционирования технопарка в г. Кирова и нормативно-правового обеспечения функционирования технопарка

2 этап: Эскизное проектирование инфраструктуры технопарка и разработка технико-экономического обоснования создания технопарка

3 этап: Разработка стратегии развития создаваемого технопарка

Реальный блок включает в себя:

1 этап: Договорной этап

2 этап: Подготовка работы технопарка

3 этап: Начало работы технопарка

В результате создания технопарка в регионе появится современный город высоких технологий с промышленной сферой внедрения новых наукоемких технологий, в котором будут успешно задействованы все имеющиеся городские ресурсы. Кроме того, будут созданы новые рабочие места с достойным уровнем оплаты труда. Создание благоприятного инвестиционного климата, и как следствие развитие малого инновационного предпринимательства в городе. Главным образом произойдет формирование инфраструктуры для развития инновационной системы на территории региона. Эффективная инфраструктура должна использовать все инструменты управления рынком, такие как информационное обеспечение принятия управленческих решений. [3] Для эффективного использования информационного фактора система управления должна быть открытой. Для открытых систем характерно взаимодействие с внешней средой, синергизм, динамическое равновесие и равенство конечных результатов. Открытая система управления имеет отрицательную обратную связь с внешней средой, что позволяет осуществлять коррекцию деятельности в соответствии с изменениями. При этом синергизм позволяет за счет открытости системы получить большой экономический эффект, чем могут дать все ее подсистемы вместе взятые. [1] Экономический эффект от использования информации должен превышать затраты на ее получение. Это общий критерий, определяющий целесообразность получения и обработки информации. [2]

Таким образом, организация деятельности, направленная на развитие инноваций в социальной инфраструктуре через создание технопарков, требует целенаправленной работы не только специалистов различных организаций, но и руководства региона в целом.

Список литературы

1. Бурцева Т.А. Управление конкурентоспособностью продукции в условиях рынка/Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Вятская государственная сельскохозяйственная академия. Киров, 1999.
2. Бурцева Т.А. Методологические основы оценки экономического эффекта от внедрения МИС// Маркетинг. – Москва.- 2005. - № 3 (82). – С. 22-30.
3. Бурцева Т.А., Никонова Н.В. Маркетинговый анализ потенциальных возможностей предприятия// Маркетинг. – Москва.- 2006. - № 2 (86). – С. 26-35.
4. Грабар А.А., Фокина О.В., Эль-Сибай Н.М., Оценка эффективности управ-

ления социальной инфраструктурой на уровне отрасли / Экономика и предпринимательство № 11 (ч.2) 2014

5. Инновационная инфраструктура: мировой опыт создания технопарков / ТехСовет, 2015 г. URL: <http://tehsovet.ru/404/413,1.html> (дата обращения 24.10.2015 г.)

6. Россия: Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» Выпуск I, 2013г. URL: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf, (дата обращения 22.10.2015 г.)

7. Понятие, функции и задачи технопарков/ Эксперт РА URL: <http://www.raexpert.ru/researches/technopark/part1/> (дата обращения 22.10.2015 г.)

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗАВОД «РОТЭКС»

М.А. Васильева, ст-ка 3 к. кафедры
бухгалтерского учета, анализа и аудита
И.В. Березина, старший преподаватель,
кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Севастопольский государственный университет,
г. Севастополь, Россия

***Аннотация:** статья посвящена разработке механизмов оценки качества организации бухгалтерского учета на предприятии в целях усиления системы внутреннего контроля и обеспечения экономической безопасности.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, бухгалтерские риски, оценка качества, бухгалтерский учет*

В современных условиях интенсификации, в сфере экономической деятельности предприятий, на первый план выходит поиск новых подходов к обеспечению экономической безопасности [1] и методов защиты как от внутренних, так и от внешних рисков. Как известно, одним из способов оценки уровня безопасности предприятия является определение величины экономического риска, разновидностью которого является бухгалтерский риск. Поэтому для построения и обеспечения экономической безопасности предприятия следует прежде всего оценить качество организации бухгалтерского учета, уровень которого непосредственно влияет на наличие рисков в учете и искаженность бухгалтерской информации, отраженной в отчетности предприятия.

В ходе исследования были рассмотрены научные работы Л.Н. Кузнецовой, О. Л. Ягошиной, О. Э. Семенкиной, В. М. Клешкова, Е.А. Косых, Л.С. Пытькиной, С. В. Смирнова, Г.А. Поташевой, О. В. Сухорученко, на основании обобщения опыта которых была разработана следующая методика (балльная) оценки качества организации бухгалтерского учета (см. таблицу

1). При этом предлагается: при высоком уровне значимости критерия присваивается 3 балла, для среднего уровня – 2 и для незначительного уровня влияния – 1 балл. При отсутствии критерия на предприятии – 0 баллов. Максимально возможная сумма баллов равна 60.

В работе нами разработана следующая шкала оценивания качества организации бухгалтерского учета: а) 0 – 24 – низкий уровень; б) 25 – 45 – удовлетворительный уровень; в) 46 – 60 – высокий уровень.

Таблица 1

Оценка качества организации учета на примере ООО «Завод«Ротэкс»

№	Критерий оценки	Пояснение	Максимальный балл	Фактическое наличие на ООО «Завод «Ротэкс» (да / нет)	Балл
Оценка наличия организационных документов					
1	Положение об учетной политике	Формирование основных требований и способов ведения бухгалтерского учета на предприятии в предстоящем отчетном периоде.	3	Да	3
2	Положение о внутреннем контроле	Формирование комплекса мер, методик и процедур, используемых сотрудниками и руководством предприятия в целях обеспечения контроля и экономической безопасности.	2	Нет	0
3	Должностная инструкция бухгалтера	Формирование основных требований к должностям отдела бухгалтерии.	3	Да	3
4	Положение о бухгалтерской службе предприятия	Отражает цели и функции бухгалтерии, правила взаимодействия с иными подразделениями и организация самого учетного процесса.	2	Нет	0
Оценка системы бухгалтерского учета					
5	Разработана организационная структура бухгалтерской службы	Обеспечивает разграничение функций и обязанностей сотрудников между подразделениями предприятия.	2	Нет	0
6	Разработан рабочий план счетов	Представляет собой схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете.	3	Да	3
7	Соблюдение установленного графика документооборота	Обеспечивается правильность движения первичных документов между подразделениями и сотрудниками предприятия с момента возникновения до момента сдачи на хранение.	2	Нет	0
8	Применение компьютерных программ для организации работы	Влияет на повышение качества и производительности труда работников бухгалтерии, обеспечивает комфортные и удобные условия для работы.	3	Да	3
9	Дифференциация квалификации бухгалтеров	Введение директором новых должностей отдела («ведущий бухгалтер», «старший бухгалтер», «бухгалтер участка» и др.) в	1	Нет	0

№	Критерий оценки	Пояснение	Максимальный балл	Фактическое наличие на ООО «Завод «Ротэкс» (да / нет)	Балл
		зависимости от квалификации, сложности, различным функциям.			
10	Соблюдение требования к образованию и опыту практической работы а) бухгалтера	Обеспечение выполнения требований профессионального стандарта, в которых говорится: - должен иметь среднее проф. образование или дополнительное проф. образование. + Опыт практической работы не менее 3-х лет.	3	Да	3
	б) главного бухгалтера	- к вышеизложенному должен иметь высшее проф. образование, а также опыт работы на менее 5 лет из последних 7 при условии работы с отчетностью, либо 3 из последних 5 при условии работы аудитором.	3	Да	3
Оценка моральной и материальной заинтересованности сотрудников бухгалтерии					
11	Использование разнообразных форм морального поощрения	Оказывает влияние на развитие творческой инициативы, активности, повышение качества работы бухгалтера.	3	Да	3
12	Наличие премиальной системы	Является финансовым стимулированием за отлично выполненную работу, следовательно, влияет на эффективность труда.	2	Да	2
13	Организация системы повышения квалификации	Позволяет преодолеть несоответствия в подготовке работников отдела бухгалтерии. - раз в квартал; - раз в полгода; - раз в год; - раз в три года; - раз в 5 лет.	2	Нет	0
Оценка организации рабочих мест бухгалтерии					
14	Наличие большого и вместительного стола	Предназначен для комфортной организации рабочего места бухгалтера, чтобы свободно помещались персональный компьютер, необходимые документы и принадлежности.	2	Да	2
15	Наличие персонального компьютера	Обеспечивает удобные условия для работы бухгалтера и доступ в интернет для поиска необходимой информации.	3	Да	3
16	Наличие архивных шкафов	Обеспечивает хранение документов, которые не планируется использовать ближайшее время.	2	Да	2
17	Наличие сейфа	Обеспечивает надежность, конфиденциальность, а также является объектом экономической безопасности на предприятии.	2	Нет	0

№	Критерий оценки	Пояснение	Максимальный балл	Фактическое наличие на ООО «Завод «Ротэкс» (да / нет)	Балл
18	Наличие тумбочки возле стола	Предназначена для хранения документов, канцелярских принадлежностей, необходимых для работы бухгалтера.	1	Да	1
19	Наличие нескольких стульев	Предназначены не только для сотрудников, но и для посетителей отдела бухгалтерии.	2	Да	2
20	Наличие кондиционеров	Обеспечивает поддержание комфортной температуры на рабочем месте бухгалтера.	1	Нет	0
21	Наличие телефона на рабочем месте	Предназначен для обеспечения связи сотрудников между отделами, а также для решения необходимых вопросов и задач.	2	Да	2
22	Наличие принтера	Позволяет быстро распечатывать необходимые документы, предназначенные для осуществления хозяйственных операций.	1	Да	1
23	Наличие зоны отдыха в кабинете	Место, в котором работник сможет расслабиться и восстановить силы для продолжения работы. (например, аквариум)	2	Нет	0
Оценка межличностных отношений в коллективе					
24	Наличие родственных связей в организационной структуре предприятия	Родственные связи повышают вероятность мошенничества со стороны работников и увеличивают риск финансовых потерь компании.	3	Да	3
25	Взаимодействие генерального директора и сотрудников бухгалтерии	Обеспечивает правильное разграничение границ ответственности для минимизации рисков возникновения спорных ситуаций, когда бухгалтер не согласен с решениями директора и наоборот.	2	Да	2
26	Проведение корпоративов	Является эффективным инструментом для достижения определенных целей, поставленных перед руководителем; может помочь преодолеть реальные либо потенциальные проблемы в компании.	2	Нет	0
27	Взаимоотношения сотрудников вне офиса	Встречи в неформальной обстановке способствуют возникновению хороших отношений и дружбы у сотрудников.	1	Нет	0
ИТОГО			60	X	41

Таким образом, по результатам апробации разработанной авторами

методики было определено, что качество организации бухгалтерского учета на предприятии ООО «Завод «Ротэкс» находится на удовлетворительном уровне. В качестве рекомендаций предлагается уделить внимание вопросам отражения функций и задач бухгалтерии для самоконтроля и разграничения полномочий, при этом в целях повышения качественного уровня подготовки бухгалтеров, а также для минимизации рисков на предприятии, необходимо обеспечить регулярное и своевременное повышение квалификации. Что касается морального настроя сотрудников, то значительное влияние он оказывает на качество представляемой информации, поэтому, для повышения моральной заинтересованности бухгалтера в результатах своей работы возможно рекомендовать обустройство зоны отдыха в кабинете бухгалтерии для обеспечения временного отдыха, поскольку при чрезмерной нагрузке, усталости и при отсутствии комфортной температуры в помещении возрастает риск осуществления ошибок и как следствие - падение эффективности работы бухгалтера. В целях улучшения межличностных отношений в коллективе рекомендуется обратить внимание на создание корпоративного духа, например, проводить корпоративы приуроченные к праздникам либо официальным мероприятиям предприятия ООО «Завод«Ротэкс».

Подводя итоги, можно сказать, что предлагаемая нами методика оценки качества организации бухгалтерского учета на предприятии позволит своевременно определить и устранить «слабые» места в работе бухгалтерии, снизить риски в бухгалтерском учете, а также обеспечить формирование качественной и неискаженной информации для принятия различного рода решений.

Библиографический список

1. Березина И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.
2. Кузнецова Л.Н. Методика экспертных оценок состояния бухгалтерского учета [Текст] / Л. Н. Кузнецова // Вестник Донского государственного технического университета. – Донской государственный технический университет: 2012. – С. 112-119.
3. Смирнов С.В. , Поташева Г.А. Оценка эффективности организационных структур систем управления предприятием и их потенциал [Текст] / С.В. Смирнов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: экономика и управление. – Воронежский государственный университет: 2007. – С.75-78.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕЛЬМАШ-БИОТЕХНОЛОГИИ»)

*Вассихина Т.А., Магистрант 1 курса,
кафедра менеджмента и маркетинга.
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»,
г. Киров, Россия*

***Аннотация:** статья посвящена изучению проблем менеджмента организации в современных экономических условиях. Предложены меры по решению этих проблем в целях улучшения финансового состояния предприятия.*

***Ключевые слова:** современный менеджмент, проблемы менеджмента, управление организацией.*

В современной России очень высок уровень нестабильности внешней среды. Это и экономическая и политическая ситуация в стране, и расширение сферы финансовых отношений, и изменчивость конъюнктуры рынка, и другие факторы. Поэтому организации в ходе своей деятельности сталкиваются с множеством проблем.

С момента своего зарождения и развития менеджмент в организациях был вынужден решать множество проблем и задач.

Прежде всего, проблема в менеджменте рассматривается как разрыв между тем, какой хочет видеть руководитель возглавляемую им организацию, и ее фактическим положением. Проблема - это противоречие, существующее между организацией и внешней средой или внутри организации, которое должно быть разрешено посредством действий руководства организации.

В настоящее время для российских менеджеров становится важным новое видение управленческих проблем, их изучение и использование результатов в практике управления.

Всё вышесказанное обуславливает актуальность данного исследования, целью которого является изучение проблем менеджмента ООО «Сельмаш-Биотехнологии» с целью разработки мероприятий по снижению их влияния на деятельность организации.

Выявить наличие проблем менеджмента можно посредством проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, о чем будет свидетельствовать снижение ключевых показателей.

Стабильность финансового положения предприятия обуславливается главным образом его деловой активностью.

В ходе проведенного анализа выявлено, что все показатели рентабельности за период с 2011 по 2015 год снизились. Это связано, в первую очередь, со снижением выручки. Сопоставляя уменьшение полученной выручки с увеличением запасов, а именно готовой продукции, также можно сделать вывод о том, что и в 2015 году спрос на продукцию падал.

Проведенное исследование свидетельствует о снижении эффективно-

сти деятельности предприятия, что может сократить денежные поступления по обычным видам деятельности, а соответственно, снизить платежеспособность и сказаться на его финансовом положении.

Для анализа проблем и формулирования гипотез их решения формируется каталог проблем деятельности предприятия, устанавливаются взаимосвязи «причина – следствие», ведь практически все проблемы логически взаимосвязаны. Решение любой проблемы прямо или косвенно влияет на решение множества других проблем. Цель диагностики состоит в том, чтобы на основе анализа проблемного поля обнаружить корневые проблемы, решение которых полностью устраняет или хотя бы ослабляет все остальные проблемы предприятия. Поэтому, способы решения корневых проблем – это и есть оптимальные точки развития, в которых необходимо энергично и концентрированно воздействовать на организацию с целью ее «лечения» и преобразования.

Проблема – причина оценивается в 1 балл; проблема – следствие – 0 баллов; невязанные проблемы также получают 0 баллов.

Таблица 1

Каталог проблем

Каталог проблем	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Всего
1.Труд сотрудников недостаточно мотивирован	-	0	0	0	0	1	1	0	0	2
2.Уменьшение числа потребителей некоторых видов продукции	0	-	0	0	1	0	1	0	0	2
3.Недостаточно эффективная реклама	0	1	-	0	1	0	0	0	0	2
4.Отсутствие отдела маркетинга	0	1	1	-	1	0	1	0	0	4
5.Увеличение запасов готовой продукции	0	0	0	0	-	0	1	0	0	1
6.Снижение производительности труда и качества производимой продукции	0	0	0	0	0	-	1	0	0	1
7.Снижение показателей финансовой устойчивости	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0
8.Не используются новейшие компьютерные разработки	0	0	0	0	0	0	0	-	1	1
9.Высокая загруженность главного бухгалтера	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0

Строится матрица «Причина – следствие». Векторы указывают характер отношений, что является причиной, а что следствием. Так как сумма проблемы №4 максимальна, то данная проблема будет находиться в верхней части матрицы.

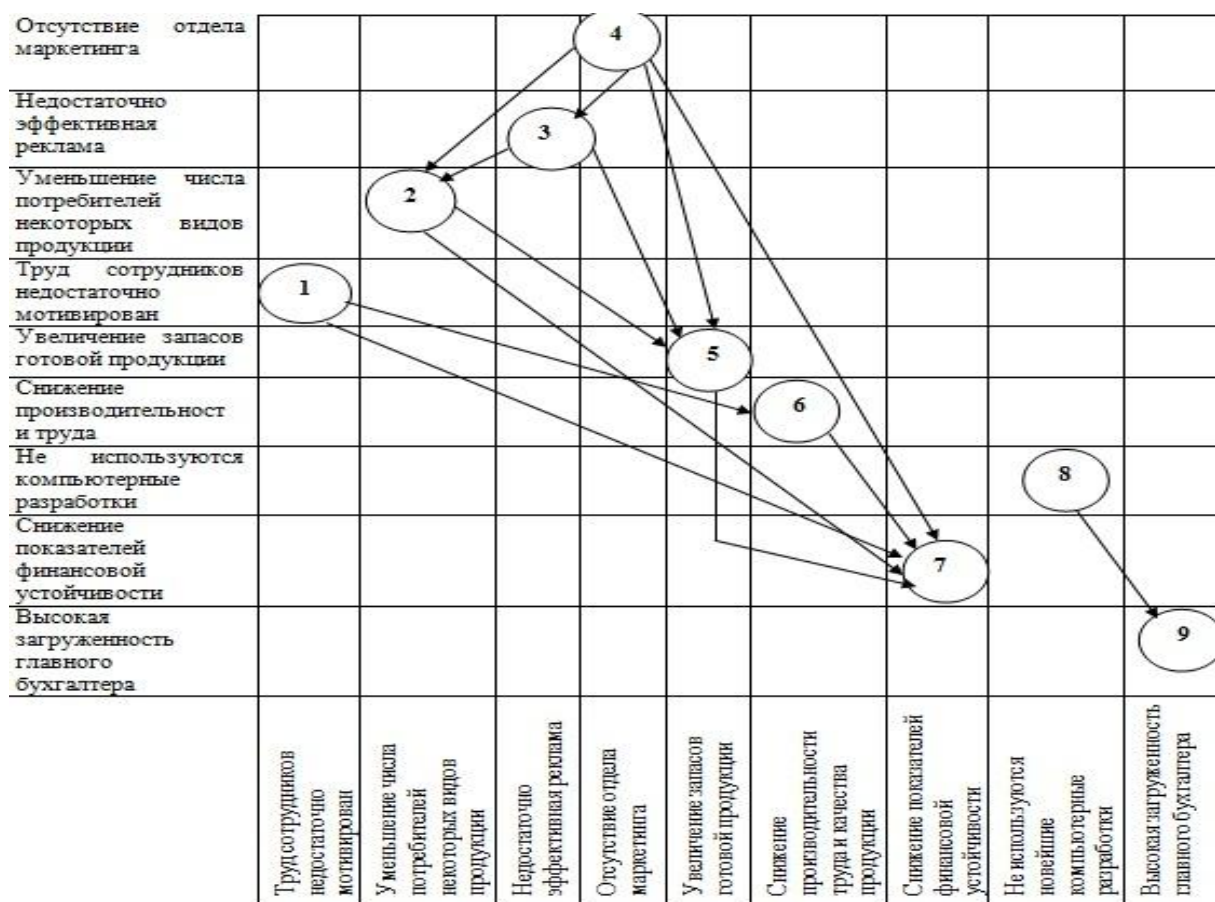


Рисунок 1 – Матрица «Причина – следствие»

Таким образом, анализ круга проблем позволяет построить иерархическую структуру исходных проблем. Выстраивается последовательность по принципу – решение предшествующей проблемы способствует решению последующей. Проблемы, необходимые решить в первую очередь – проблемы № 4, №1 и №8. После решения этих проблем создаются условия для решения проблем – следствий.

Все выявленные проблемы проходят тщательную экспертную оценку со стороны ключевых руководителей и сотрудников предприятия.

Наиболее значимой является проблема отсутствия отдела маркетинга на предприятии. Проблема оценивается экспертами, в качестве которых выступили два учредителя, генеральный директор и главный бухгалтер предприятия, а также маркетолог фирмы – партнера. Степень компетентности экспертов по каждой проблеме, учитывая их опыт и квалификацию, определена с помощью специальной анкеты. Проблема оценивается по 10-балльной шкале, где 0 – незначительная, 10 – существенная. Значения баллов:

10 – эксперт специализируется по данному вопросу, имеет по нему законченные теоретические и практические разработки;

8 – в практическом решении этого вопроса эксперт участвует, но этот вопрос не входит в сферу его узкой специализации;

5 – вопрос входит в сферу тесно связанного с его узкой специализацией направления (смежная прикладная дисциплина, смежная область практической деятельности);

3 – вопрос не входит в сферу тесно связанного с его узкой специализа-

цией направления.

Таблица 2

Результаты экспертной оценки проблемы отсутствия маркетинговой службы

Оценка события, баллы	Анкета для оценки компетентности экспертов									Компетентность эксперта
	Объективная оценка								Субъективная оценка	
	Занимаемая должность	Баллы	Уровень образования	Баллы	Общий стаж работы	Баллы	Стаж работы в решении проблем	Баллы	Баллы	
8	Учредитель организации	10	Высшее	6	>10	8	5-10	7	7	0,5425
9	Учредитель организации	10	Высшее	6	>10	8	>10	10	10	0,85
8	Генеральный директор	10	Высшее	6	>10	8	5-10	7	7	0,5425
7	Главный бухгалтер	6	Высшее	6	5-10	6	5	5	4	0,23
10	Маркетолог	6	Высшее		5-10	6	5-10	9	9	0,6075

Групповая экспертная оценка равна 8,66. Таким образом, проблема является существенной.

Характеристика данной проблемы, включая ее влияние на предприятие и возможные пути решения, приведена в таблице 3.

Таблица 3

Характеристика проблемы

Проблема	Влияние на предприятие	Возможные действия по решению проблемы	Эффект для предприятия
Отсутствие маркетинговой службы на предприятии	Маркетинговые мероприятия проводятся хаотично, поэтому недостаточно эффективны. Незнание предприятием проблем и пожеланий своих потребителей. Уменьшение числа потребителей некоторых видов продукции. Снижение товарооборота, «замораживание» оборотных средств в производственных запасах, что приведет к отсутствию денежной наличности, появлению потребности в кредитах, что в свою очередь повлияет на финансовую устойчивость предприятия.	Организация маркетинговой службы, которая займется изучением клиентов, разработкой ценовой и товарной политики, мониторингом рекламной и PR-деятельности при постоянном взаимодействии со всеми подразделениями компании.	Привлечение как новых клиентов, так и партнеров. Повышение лояльности клиентов к фирме. Увеличение товарооборота, рост прибыли.

Предложенные мероприятия будут способствовать повышению спроса

на продукцию предприятия, а значит и ускорению оборачиваемости запасов, что позволит высвободить «замороженные» в запасах денежные средства, улучшить финансовое положение предприятия.

В силу всего вышесказанного своевременное выявление, изучение проблем и принятие мер по их решению, а также совершенствование управления организацией, в частности, повышение уровня организационной культуры, решение проблем в построении организации, организационных отношениях и проблем управленческих решений, становится решающим фактором общественного прогресса, что способствует эффективной работе предприятия.

Список литературы

1. Бурцева Т.А., Кузнецова А.В. Организация прикладных исследований / Киров: ФГБОУ ВПО «ВятГУ», 2014. 92 с.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Велиева Э.А. – магистрантка 1-го года обучения
Направления «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
Университет», г. Махачкала*

Аннотация: в статье рассматриваются современные проблемы и направления развития современной банковской системы России.

Ключевые слова: банк, кредитные организации, банковская система.

Как известно, в соответствии с действующим законодательством отечественная банковская система является двухуровневой. Первым уровнем представлен государственным ЦБ РФ. Вторым – всеми остальными коммерческими банками различных типов: универсальных, специализированных, инвестиционных, сберегательных, ипотечных и т.д., а также небанковскими финансово-кредитными институтами – инвестиционными фондами, страховыми компаниями и т.п.

С юридической стороны ЦБ РФ считается государственным институтом. Статья 2 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» говорит о том, что уставный капитал и иное имущество Банка России относится к федеральной собственности [1]. Но при этом возникает объективный вопрос – почему ЦБ РФ не относится ни к одной из ветвей органов государственной власти – исполнительной, законодательной или судебной? Также, в той же статье 2 сказано о том, что Банк России осуществляет деятельность по владению, пользованию и распоряжению имуществом банка, которое включает также и золотовалютные резервы Банка России. Кроме того, государство не отвечает по обязательствам Банка России, а ЦБ РФ – по обязательствам государства, за исключением того, если они не приняты на се-

бя такие обязательства или в том случае, если такая ответственность предусмотрена федеральными законами. Но на сегодняшний день нет вообще какого-либо закона, предусматривающего возможность осуществления этой процедуры.

Как видно, практически являясь собственником имущества ЦБ РФ, государство не в состоянии изъять его, также оно не вправе обременить каким-либо обязательством ЦБ РФ. Возникает вполне вытекающий отсюда вопрос, а является ли тогда ЦБ РФ вообще государственным институтом, если законом определена его вполне достаточная независимость от самого государства? Как известно, с конца 2014 г. у нас в стране начали происходить события, когда стремительно начал падать курс рубля по отношению к курсу валют (доллара и евро). В этой связи вполне закономерен вопрос, а насколько объективно и добросовестно ЦБ РФ исполнял свои обязанности по предотвращению отрицательных последствий резкого роста курса валют? Ведь в соответствии со ст. 75 Конституцией РФ ему предписано обеспечивать свою основную функцию – это проводить защиту и обеспечивать устойчивость рубля [2].

Анализируя все это, следует сделать однозначный вывод о том, что ЦБ РФ проигнорировал свои основные обязанности, установленные в Конституции РФ, и не обеспечил устойчивость курса рубля. Наряду с этим, повышение курса валют стало выгодным на руку финансовым спекулянтам. Об этом свидетельствует тот факт, что в этот период значительно увеличился объем операций на Московской бирже и в большей степени в валютном сегменте [3].

Если перейти от ЦБ РФ как представителя первого уровня банковской системы к представителям второго уровня – коммерческих банков, то следует указать на следующие данные. Так, по состоянию на 01.02.2016 г. у нас в стране функционировало 676 коммерческих банков, которые имеют разную форму собственности. Например, определенная часть представлена в виде частных банков, в которых 100% принадлежат российским инвесторам (акционерам). Есть у нас и государственные банки, среди которых можно назвать такие банки как Сбербанк, Газпромбанк, Внешторгбанк (ВТБ) и т.д. Вместе с тем, участие государства в управлении таких банков является только частичным. Наряду с отечественными банками, существуют также и иностранные банки, в которых доля участия в капитале разная. При этом по состоянию к концу 2015 г. по официальным данным доля иностранного капитала в совокупном акционерном капитале российских банков практически приблизилась к 30% [4]. А если взять тех акционеров, которые имеют двойное гражданство, то эта доля может приблизиться к 50%.

Так как любой коммерческий банк является эмиссионным институтом, выпускающим безналичные (кредитные, депозитные) деньги, то присутствие иностранного капитала в банковском секторе нашей экономики в таких масштабах создает большую угрозу для экономической безопасности всего государства. Известно, что денежные средства выступают одним из главных атрибутов государственного суверенитета. Когда же к выпуску денег получают доступ иностранные граждане, то возникает возможность использования их в своих интересах определенными странами, гражданами которых они являются. А с учетом того, что в настоящее время определенные страны (США, страны западной Европы) ведут агрессивную политику против нашего государства и всех его граждан, то

такая зависимость приобретает особую опасность.

Для устранения угроз экономической безопасности нашего государства, снижения рисков и объемов валютных спекуляций, а также создания условий общего экономического роста, следует необходимо перейти от двухуровневой банковской системы к одноуровневой банковской системе. Самая главная причина необходимости такого перехода – это возможность государства контролировать денежные потоки. Создание одноуровневой банковской системы существенно облегчит управление финансовыми средствами, и позволит использовать их наиболее эффективным образом [5]. Процесс создания одноуровневой банковской системы должен проходить параллельно с созданием трехкластерной системы денежного обращения (валютный кластер, безналичный кластер, наличный кластер) и должен быть сведен к реализации следующих мер:

- проведение национализации всей банковской системы. Банковская система должна быть объявлена монопольной, причем монополистом должно выступить государство. Новая одноуровневая банковская система должна будет состоять из Госбанка России и нескольких специализированных государственных банков в той или иной сфере: в сфере осуществления валютных операций, в сфере развития сельского хозяйства, в сфере развития промышленности и т.д., с обязательным подчинением их Госбанку России. Общее количество таких специализированных банков не должно быть более 10. Все действующие частные коммерческие банки должны быть упразднены и объединены либо с ЦБ РФ, либо со специализированными банками. При этом все расчеты, платежи и кассовые операции должны быть сосредоточены в Госбанке России, и Госбанк России должен стать единым эмиссионным центром отечественной денежно-кредитной системы. Госбанк России должен приобрести конкретное положение органа государственной власти, а именно исполнительной власти, и войти в состав Министерства финансов России в статусе автономного подразделения. Это позволит устранить коллизии в его непосредственном управлении, даст возможность государству оперативно реагировать на те или иные события, происходящие как в экономике, так и в денежно-кредитной системе;

- необходимо на законодательном уровне запретить осуществление кредитных сделок (денежные займы, коммерческий кредит и т.п.) между обычными юридическими лицами, а также между юридическими и физическими лицами. Все кредиты должны будут предоставляться исключительно банками, то есть кредитором будет выступать только юридическое лицо – банк, притом являющийся государственным. Это позволит избежать разных посреднических схем, при которых конечному заемщику придется переплачивать значительную сумму средств. Банкам следует при этом обеспечивать постоянный контроль за текущей финансово-экономической деятельностью хозяйствующих субъектов – это проверка соблюдения платежной дисциплины, эффективности использования основного и оборотного капитала и т.д. Все кредитные заявки должны будут проходить обязательное обоснование;

- в отношении всей денежно-кредитной системы должны быть приняты планы совершенствования в соответствии с федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации», которые определяли бы дости-

жение конкретных целей социально-экономического развития государства. В этих планах должны быть указаны конкретные цели, а именно: достижение за определенный промежуток времени (от 10 до 15 лет) стабильного роста экономики, повышении прозрачности денежно-кредитных операций, увеличения уровня благосостояния граждан, создания независимого внутреннего денежного обращения от золотого запаса при одновременном переводе государственного золотого запаса в стратегический ресурс. Кроме того, государство должно создать условия, при которых использоваться будут преимущественно только внутренние источники финансирования и кредитования экономики, и можно активно привлекать сбережения населения и внутренние займы.

Таким образом, реализация указанных выше мер позволит создать устойчивую банковскую систему, которая будет работать исключительно в интересах экономики страны, даст возможность перейти с экстенсивного на интенсивный путь экономического развития посредством чего повысится благосостояние наших граждан.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1. Ст. 50.
2. Конституция Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
3. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014 -288с.
4. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С. И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение.// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
5. Аликберова А.М. Алиев Б.Х., Оценка факторов регулирования прибыли коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013. № 20. С. 11-19.
6. Багрова Е.С., Алиев Б.Х., Рабаданова Д.А. К вопросу о понятии банковского надзора // Финансы и кредит. 2012. № 35. С. 17-23.
7. Идрисова С.К., Алиев Б.Х., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25. С. 2-8.
8. Московская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com/a2825>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 11.03.2016).
9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 14.03.2016).

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОАО «КУБАНЬ»: ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

*Вздыханько Е.В., студентка 3 курса направления подготовки
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Кобылянская М.С., студентка 3 курса направления подготовки
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Матушевская Е.А., к.э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Россия*

Аннотация. В статье представлен анализ показателей эффективности формирования и использования основных средств в разрезе повышения инвестиционной привлекательности ОАО «Кубань».

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, эффективность использования основных средств, техническое перевооружение, фондоотдача, фондоёмкость, фондовооружённость.

Инвестирование как активный элемент экономического действия, позволяющий предприятию усилить экономическую безопасность [1, с. 43] деятельности хозяйствующего субъекта. Формирование инвестиционной привлекательности является важным критерием устойчивого и качественного развития предприятия, которая в том числе должна сопровождаться эффективным использованием имущественного комплекса [2, с. 140,] и его элементов в организации.

Целью данной статьи является анализ эффективности формирования и использования элемента имущественного комплекса – основных средств ОАО «Кубань» для разработки рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности базового предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. выбрать методику анализа основных средств;
2. провести анализ эффективности объекта исследования на ОАО «Кубань»;
3. выявить проблемные аспекты в формировании и использовании основных средств на базовом предприятии;
4. рекомендовать мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ОАО «Кубань» для инвесторов, ориентированных на максимизацию эффективности использования имущественного комплекса.

Основная часть. Обзор методик анализа эффективности использования основных средств показал их схожесть по используемым показателям. Наше исследование проведено на базе методики представленной в [3].

Анализ деятельности ОАО «Кубань» осуществлен на основании отчетных данных представленных в [4].

На предприятии «Кубань» за период 2013-2014 гг. наблюдается тенденция к

значительному росту основных средств, что в целом является положительной динамикой. В конце 2013 года они составляли 481815 тыс. руб., а уже в 2014 году составили 573232 тыс. руб. Темп прироста на 2014-2013 гг. составил 15,03%.

Анализ структуры основных средств позволяет судить о технической оснащенности и условиях производства. Наибольшую долю основных средств в 2013 г. составляют машины и оборудования – 52,8%, в 2013 году сумма равна 254262 тыс. руб. В 2014 году удельный вес их почти не изменился и составил 52,0% (или 297946 тыс. руб.). Темп прироста на 2014-2013 гг. составил 17,18%. Что в целом можно считать положительным для предприятия. Вторую долю занимает здания и сооружения имея удельный вес 27,2% (131195 тыс. руб.) на 2013 год. А уже в 2014 отмечается незначительное увеличение удельного веса, что составляет по структуре 28,9%, с темпом прироста абсолютных значений на 26,36%. Это обусловило значительный рост валюты баланса на 52187 тыс. руб. (в 2013 году -589265 тыс. руб., а в 2014 году уже 749054 тыс. руб.).

За период с 2013 по 2014 годы мы видим, что возрастают показатели: сооружения, транспортные средства, машины и оборудования с 2013 по 2014 г на: 26,36 % и 2,13%, 17,18% соответственно. Стоимость офисного оборудования, машин и оборудования, производственного и хозяйственного инвентаря существенно не менялись. Повышение основных средств по отдельным элементам говорит о правильной политике предприятия, направленной на техническое перевооружение. Это способствует повышению механовооруженности труда и росту его производительности.

Среднегодовая численность персонала за 2012 год составила 367 чел, за 2013 – 363 чел. (снижение на 4%), к 2014 года наблюдается 374 человек (положительный прирост 11%). В среднем в 2012 году на одного работника предприятия приходилось 1090 тыс. руб./чел. В 2013 году приходилось 1240 тыс. руб./чел. В 2014 году приходится 1410 тыс. руб./чел. Вместе с тем наблюдается рост и технического вооружения 6730 тыс. руб./чел. в 2012 году, в 2013- 674 тыс. руб./чел. увеличился на 7 % по сравнению с прошедшим годом, и на 9.5% (или на 64 тыс. руб./чел) в 2014 году. Рост фондовооруженности отражает замещение труда техникой, ликвидацию ручных процессов, повышение степени механизации и комплексной механизации производства.

Рассчитанный коэффициент поступления показывает, что обновление основных средств организации в течении периода является незначительным и нестабильным, на 2012 -14 годы составляет 122 %, 13,27%, 16,61% соответственно. Также мы видим ухудшение технического состояния основных средств, в 2012 году изношенность составляла 59,52%, в 2013 году на 60,01%, к 2014 году составила 56,69%. Чем выше значение коэффициент износа и ниже коэффициента годности, тем серьезнее оценивается ухудшение технического состояния основных средств организации. Коэффициент годности за отчётные периоды имел показатель в пределах 40-43%.

Наибольшей изношенностью на предприятии обладают производственный инвентарь в 2012 году составлял 95,27%, в 2013 году машины и обо-

рудование 81,05%, в 2014 году 80,83%. Что является негативным фактором деятельности предприятия.

Анализ доходов и расходов показывает, что в период с 2012 по 2013 год выручка возросла в 1,07 раза на 90098 тыс. руб., а с 2013 по 2014 выросла на 87985 тыс. руб. Из данных, приведенных выше, мы можем увидеть, что и выручка, и себестоимость имеют неустойчивую тенденцию к увеличению.

В бухгалтерском учёте ОС отражается по остаточной стоимости. Но в экономике считают, что для расчётов необходимо использовать первоначальную стоимость. В нашем исследовании ниже приведенные показатели рассчитывались по остаточной стоимости. Фондоотдача в 2013 году составляет 2,72, а в 2014 г. показатель снизился и составил 2,49, при этом фондоотдача активной части ОС в 2013 г. – 5, и снизилась до 4,75 в 2014 году. Повышение фондоотдачи основных средств будет положительным аспектом в деятельности предприятия, так как способна привести к снижению себестоимости выпускаемой продукции, а, следовательно, повышению прибыли.

В 2012 году рентабельность основных средств составляла 16%, в 2013 г. - 16%, в 2014 - 15%. А рентабельность активной части отличается в 1,9 раза, на 2012 год – 28% 2013 г. - 29%, 2014 г. - 29%. Более глубокую картину формирования данного показателя позволяет получить интегральный финансовый анализ. Мы можем отметить, что рентабельность ОС активной части имеет тенденцию к увеличению. Компания должна акцентировать свое внимание на маркетинговой, ценовой и ассортиментной политике для увеличения прибыли.

По результатам табличного и графического анализа можно сделать вывод, что активы предприятия в том числе представлены основными средствами, а именно машинами и оборудованием, однако с технической точки зрения более половины их подлежат скорому списанию.

Для анализируемого предприятия «Кубань» можно предложить следующие рекомендации:

1. Увеличение объемов производства и сбыта выпускаемой продукции за счет внедрения передовых маркетинговых технологий;
2. Технического переоснащение для замены изношенных основных средств новыми для повышения качества продукции.

Литература

1. Березина И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.
2. Кобылянская М.С., Очеретникова О.С., Абдрахманова А.А. Генезис политэкономической сущности категории «имущественный комплекс» в экономико-правовых полях России и Украины // Новая наука: стратегии и вектор развития: по итогам Международной научно-практической конференции (19 декабря 2015 г.). / в 3 ч. Ч.1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 133-144.

3. Методические указания для лабораторных занятий и самостоятельной работы по дисциплине «Комплексный анализ хозяйственной деятельности» В 3 ч Ч. 1./ Сост. Е. А. Матушевская; О.А.Лукашова; М.Г. Рожкова. - Севастополь: Изд-во СевГУ, 2015. - 52 с.
4. Сайт Кондитерского комбината «Кубань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tikkom.ru/o_nas/informaciia_emitenta

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОЦЕДУР

***Воробьев О.И.**, аспирант экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва*

***Аннотация:** в статье обосновывается необходимость формирования системы антикризисного управления, как фактора финансового оздоровления предприятия.*

***Ключевые слова:** эффективность, кризис, антикризисное управление, финансовое оздоровление.*

В период кризиса бизнес первым чувствует новые изменения и трансформации на рынке и в поведении потребителей. Выход из кризисной ситуации всегда существует. Конечно, в зависимости от масштабов кризисной ситуации методика и процедура будут различны. Данный механизм и определяется эффективностью антикризисного управления. Успешное антикризисное управление – это, прежде всего, грамотное управление, основанное на умении правильно применять достижения современного менеджмента.

Экономический кризис представляет собой, прежде всего, проявление циклического характера развития рыночной экономики. И в зависимости от определенного вида кризиса необходимо применять конкретный механизм антикризисного управления для преодоления данной ситуации.

В настоящее время много информации и разговоров о кризисе, неплатежах и задолженностях, оптимизации и сокращении расходов, сокращении персонала и пр. К слову, немного информации или практически ее нет о действительно эффективных антикризисных мерах, которые позволят не только выжить предприятию в условиях кризиса, но и обладать преимуществом перед конкурентами. В связи с этим основной целью нашего исследования является поиск вариантов и механизмов повышения эффективности предприятия в условиях кризиса.

Итак, мероприятия по выходу предприятия из кризисной ситуации можно ранжировать следующим образом (Рисунок 1)[4]:

- стратегические;
- тактические;
- оперативные.

Так, основополагающим способом выхода из кризисной ситуации и его

повторного избегания, является тщательная разработка и реализация стратегии развития бизнеса [1; 5].



Рисунок 1. Управление кризисными ситуациями предприятия

Для быстрого принятия эффективного и правильного решения в кризисных условиях для его разрешения или предотвращения целесообразно изучить все его признаки и суметь своевременно его распознать. В данной ситуации (в распознавании кризиса) немаловажное значение имеет оценка взаимосвязи проблем. Наличие и характер таких взаимосвязей показывает степень опасности кризиса и об его природе и форме [2].

В общем виде структура преодоления (выхода) предприятия из кризиса можно представить в виде ступенчатого поэтапного механизма движения предприятия для успешного завершения борьбы с кризисной ситуацией (Рисунок 2).



Рисунок 2. Этапы преодоления кризиса организацией

Нельзя не отметить, что для минимизации последствий кризиса необходимо систематически проводить ряд процедур. Так, регулярный мониторинг общего состояния дел следует проводить в обязательном порядке. Данный метод можно сравнить с медицинским обследованием: чем раньше поставлен диагноз, тем больше шансов на выздоровление. Для оценки состояния дел предприятия может провести, как внутренний аудит, так и пригласить стороннюю аудиторскую организацию.

Следует также помнить об эффективном управлении человеческими ресурсами. Этот принцип важен не только в условиях кризиса, но и в «мирное» время. Ведь простое сокращение персонала в условиях кризиса позволит предприятию сэкономить лишь малую часть и в краткосрочной перспективе, однако, практически никак не отражается на итоговой эффективности предприятия в стратегическом разрезе. То есть данный метод не является эффективной антикризисной мерой. Поэтому качественная работа кадровой службы и управленческого звена в данной области – необходимость и залог эффективности предприятия.

Любая кризисная ситуация привлекает внимание СМИ, которые видят в этой информации источник дохода. Данная ситуация может негативным образом повлиять на имидж организации, оказать лишнее воздействие на положение дел и мнение партнеров и потребителей (клиентов) предприятия. Кстати сказать, здесь не важен характер кризиса (локальный, временный и т.п.). Поэтому для сохранения своей репутации и деловой активности необходимо четко и грамотно предпринимать какие-либо действия.

В условиях кризиса у предприятия существует, как минимум, два способа остановить развитие кризиса [3-4]:

- стремиться избежать возникновения проблем, которые способны вызвать кризис, т.е. стараться действовать с минимальной вероятностью стимулирования возникновения кризиса;

- в рамках уже наступившей кризисной ситуации на предприятии рекомендовано выявить существующие сферы деятельности организации, которые поражены кризисом, и, соответственно, предпринимать все возможные действия для локализации и минимизации потенциального ущерба.

Таким образом, разработка и внедрение необходимых антикризисных мер на предприятиях является неотъемлемой частью функционирования предприятия и экономики в целом. Кризиса избегать всегда невозможно, однако, при эффективных и правильных антикризисных процедурах последствия можно минимизировать, а где-то обернуть в свою пользу.

Список литературы:

1. Блашенцев Б.О., Шаталов М.А. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 11 (31). С. 66-70.
2. Болдырев В.Н., Кудряшова О.В., Шаталов М.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации: современные подходы и их оценка. Воронеж, 2016. – 63 с.
3. Лыкова А.И., Батищев А.В. Развитие концепции управления бизнес-процессами организации: от классического подхода к BPM-системам // Синергия. 2015. № 1. С. 48-54.
4. Овсянников С.В., Шаталов М.А. Общие принципы и процедуры формирования антикризисной программы промышленного предприятия // Территория науки. 2010. № 14. С. 52.
5. Станчин И.М. ВВП ведущих и развивающихся стран: состояние и перспектива // Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. Материалы международной научно-практической конференции. 2014. С. 158-163.

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Габиева М.Ш. – магистрантка 1-го года обучения
Направления «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
Университет», г. Махачкала*

Аннотация: В статье исследуются современные проблемы и направления совершенствования банковского надзора в России.

Ключевые слова: *банковский надзор, Банк России, коммерческие банки.*

Залогом успешного и устойчивого функционирования банковской системы страны является эффективное государственное регулирование. Одним из важнейших его элементов является банковский надзор, который представляет собой процесс наблюдения центральным банком за исполнением и соблюдением кредитными организациями законодательных и нормативных актов, регулирующих банковскую деятельность.

Надзор – это осуществление специальными государственными органами постоянное наблюдение за деятельностью неподчиненных им органов или лиц с целью выявления нарушения законности [3].

Банковский надзор – это система мер, с помощью которых государство обеспечивает стабильное и безопасное функционирование кредитных организаций, предотвращающих дестабилизирующие тенденции и развитию всех банковских систем [2].

В настоящее время система банковского надзора функционирует в соответствии с нормами российского законодательства, рассредоточенным в большом числе нормативно-правовых актов, регламентирующая деятельность, как кредитных организаций, так и органов банковского надзора. Это Федеральные законы: «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и другие, а также большое число нормативных актов Банка России – положения и инструкции, указания и рекомендации.

В соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации», Банк России является органом регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций. Главной целью надзорной деятельности ЦБ РФ является поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов [1].

В 2014 году Банк России продолжил работу по совершенствованию нормативной базы Банка России в области государственной регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности. Изданы следующие нормативные акты.

1. Положение Банка России от 18.02.2014 № 415-П «О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц – учредителей (участников) кредитной организации и юридических лиц, совершающих сделки, направленные на приобретение долей кредитной организации и (или) на установление контроля в отношении участников кредитной организации».

2. Положение Банка России от 18.02.2014 № 416-П «О порядке и критериях оценки финансового положения физических лиц – учредителей кредитной организации и физических лиц, совершающих сделки, направленные на приобретение акций кредитной организации и (или) на установление контроля в отношении акционеров кредитной организации».

3. Указание Банка России от 01.04.2014 № 3223-У «О требованиях к руководителям службы управления рисками, службы внутреннего контроля, службы

внутреннего аудита кредитной организации» [4].

Банковский надзор может быть двух видов: прямой (превентивный) и более либеральный (защитное регулирование). На практике чаще используются эти методы в сочетании. Зарубежная банковская теория использует термин разумный банковский надзор (рис.1)



Рис.1. Виды банковского надзора

Развитие надзорной деятельности планируется в следующих основных направлениях:

1. Развитие методических подходов и оперативных практик к риск-ориентированному надзору;
2. Реализация новых законодательных норм;
3. В 2015 году вступает с силу регулирование систем вознаграждения в кредитных организациях, применяемое в отношении работников, принимающих риски. В соответствии с Инструкцией Банка России от 17.06.2014 №154-И «О порядке оценки системы оплаты труда в кредитной организации и порядке направления в кредитную организацию предписания об устранении нарушения в ее системе оплаты труда» орган банковского надзора впервые осуществит оценку систем вознаграждения кредитных организаций по состоянию на 01.10.2015 г., которая в дальнейшем будет производиться ежегодно.
4. В целях контроля соблюдения введенных отдельным кредитным организациям ограничений на привлечение средств физических лиц в 2015 году предполагается внедрить в практику надзора методы экспресс-оценки банков в целях выявления приема вкладов в нарушение установленных запретов и ограничений.
5. Будут продолжены изучение активов кредитных организаций и оценка их качества, в том числе отражение справедливой стоимости в учете банков [4].

Современная система банковского надзора основывается на реализации следующих задач: разработка стратегии и определение целевых направлений развития разных типов надзора, формирование нормативной базы, обеспечения контроля и регулирования банковских операций, поддержание непрерывности надзорного процесса (регистрации и лицензирование, использование необходимых мероприятий относительно поддержания финансовой устойчивости банков, работа с проблемными банками, определение направлений их выхода с кризиса и участие в процедуре ликвидации банков).

Повышение эффективности банковского надзора рассматривается в настоящее время в качестве одной из приоритетных задач Банка России [5].

Основные направления совершенствования банковского сектора в области регулирования и надзора деятельности кредитных организаций:

1. Проведение работы по реализации положений, предусмотренных документом Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) Базель II, в том числе в части оценки кредитного риска в соответствии с подходом, основанным на применении внутри банковских рейтингов, включая подготовку и издание рекомендаций и нормативных актов Банка России.

2. Проведение работы по реализации положений, предусмотренных документом БКБН Базель III, в том числе в части расчета величины и достаточности собственных средств (капитала), включая подготовку и издание рекомендаций и нормативных актов Банка России

3. Развитие подходов к оценке устойчивости банковского сектора и мер по ее поддержанию.

4. Подготовка предложений об особенностях регулирования деятельности национальных системно значимых банков.

5. Участие в подготовке проекта федерального закона, предусматривающего закрепление за государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» на постоянной основе функций по финансовому оздоровлению банков и уточнение механизмов их осуществления.

6. Совершенствование методики формирования резервов на возможные потери по ссудам (издание нормативного акта).

7. Установление требований по оценке рисков центрального контрагента и кредитных организаций по операциям с центральным контрагентом.

8. Совершенствование методики системы раннего реагирования на признаки финансовой неустойчивости банков (развитие информационно-аналитических подходов).

9. Участие в работе по проекту федерального закона, предусматривающего установление обязанности кредитных организаций раскрывать неограниченному кругу лиц информацию о профессиональной квалификации и деловом опыте руководителей.

10. Участие в подготовке изменений и дополнений в Федеральный закон «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также проведение работы по совершенствованию нормативно-правовой и рекомендательной базы Банка России в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

11. Проведение работы по повышению финансовой грамотности населения.

12. Организация сбора и анализа показателей финансового состояния, предусмотренных документом БКБН Базель III, для целей дальнейшего развития регулирования деятельности банков [6].

На основе рассмотренной темы организации эффективности банковского надзора и регулирования, следует отметить:

1. С целью повышения банковского регулирования и надзора особое внимание нужно уделить совершенствованию законодательства.
2. Для развития банковского регулирования и надзора имеет внедрение Базельских соглашений, нацеленных на эффективное управление банковскими рисками и предусматривающих унификацию требований и стандартов банковской деятельности во всех странах [2].
3. На основе надзора должен лежать постоянный мониторинг и системы учреждающего обеспечения безопасности банковской деятельности, что возможно в условиях совершенствования механизмов внутриванковского управления.
4. Надзор должен быть нацелен в первую очередь на максимальное укрепление общественного доверия к банковской системе, предотвращение массовых банкротств банков.
5. Совершенствование надзорной практики должно опираться на соответствующие структурные преобразования, модернизацию методов деятельности, максимальную координацию усилий всех подразделений надзорного блока.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016).
2. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник ИНФРА-М, 2014. – 228 с.
3. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-5. С. 827-830.
4. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. мониторинг банковских рисков и его роль в обеспечении устойчивости банковской системы России // Фундаментальные исследования. 2015. № 10-1. С. 127-130.
5. Султанова Э.А. Методы и показатели оценки финансово-экономической эффективности реализации инвестиционного проекта // Вестник Махачкалинского филиала МАДИ. 2010. № 10. С. 140-145.
6. Арсаханова З.А., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Необходимость промышленной политики для экономического развития государства // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 323-326.
7. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-15. С. 3341-3345.
8. Братко А.Г. Центральный банк в банковской системы России. – М.: Спарк, 2001.
9. Банк России: Отчет о развитии банковского надзора и банковского регулирования 2014 г.

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В РАЗВИТИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Н.М. Галимуллина, к.и.н., доцент, кафедры
истории и связей с общественностью*

*Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ,*

*А.Р.Залеева, студентка Института экономики, управления и соци-
альных технологий
г. Казань*

Аннотация. В статье анализируются функции и основные слагаемые корпоративной культуры банковской организации. В качестве эмпирической базы используется опыт работы ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: банковская сфера, корпоративная культура, корпоративная вовлеченность, корпоративное обучение

На каждом предприятии зарождается и развивается корпоративная культура, которая является неотъемлемой частью каждой организации. При этом для описания данной категории используется несколько подходов. Ряд исследователей делает акцент на базовые ценности нематериального плана как основу корпоративной культуры (Н. В. Тесакова в данное понятие включает «признаваемые в конкретной организации правила поведения (ценности; социальные, коммуникативные и моральные нормы; ритуалы; фирменный стиль) и правила управления (организационная структура, коммуникации, кадровая политика)[1, с.13], Б. Ютгаль определяет корпоративную культуру как «систему общих ценностей, т. е. то, что считается важным, и мнений, т. е. представлений о том, как это должно проявляться в процессе деятельности, которые, воздействуя на людей, работающих в компании, на организационные структуры и на механизмы контроля, формируют нормы поведения, т. е. то, как мы поступаем в данном месте и в данное время»[2, с.20], в труде Д.Равази дано такое определение: «Корпоративная культура предприятия – это совокупность убеждений и взглядов, моделей поведения, правил, подходов к работе, способов общения, осознанно или неосознанно принятых и соблюдаемых большинством сотрудников организации. Культура организации позволяет сотрудникам находить подходящий способ действия в любой ситуации»[3]).

Другие - указывают на включение нескольких уровней и типов слагаемых корпоративной культуры, как материальных, так и нематериальных. Так, А. В. Спивак корпоративную культуру определяет как «систему материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих данной корпорации, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других в социальной и вещественной среде, проявляющаяся в поведении, взаимодействии, восприятии себя и окружающей среды»[4, с.27]

Помимо прочего, важно отметить, что корпоративная культуры организации едина для всех уровней и ступеней административной иерархии - «корпоративная культура – это совокупность господствующих в организации ценностных

представлений, норм и образцов поведения, определяющих смысл и модель деятельности сотрудников независимо от их должностного положения и функционирования обязанностей»[5, с.49].

Функции корпоративной культуры:

1. На стадии знакомства с коллективом, закреплённая система ценностей и целей помогает новым сотрудникам быстрее приспособиться в жизни в данном коллективе, тем самым, выполняя познавательную функцию;
2. Культура в коллективе – это индикатор норм поведения в нём (регламентирующая функция);
3. Накопление существующих ценностей, их воплощение в действиях сотрудников (функция общественной памяти);
4. Часто корпоративная культура влияет на мировоззрение человека, и она вступает в конфликт с ценностями личными. Но возможно человек перенимает систему ценностей коллектива для своей жизни (смыслообразующая функция);
5. Коммуникационная функция – за счёт общих элементов культуры, норм поведения целей, происходит взаимодействие сотрудников корпорации;
6. Принятие культуры может пробудить в сотруднике скрытый потенциал (мотивационная функция);
7. Культура в коллективе служит своего рода препятствием для нежелательных тенденций (охранная функция);
8. Формирование имиджа компании – клиентам или партнёрам извне не нужно вникать в тонкости процесса, знакомиться с документацией, они формируют своё мнение о ней, исходя из её системы ценностей и ориентиров;
9. Образовательная функция – культура предполагает постоянное самосовершенствование и обучение, что благоприятно влияет на рабочую деятельность сотрудника.

Так же помимо основных функций корпоративной культуры, хотелось бы выделить основные социальные функции корпоративной культуры:

- идентификационную: придаёт сотрудникам организационную идентичность, определяет внутригрупповое представление о компании, являясь важным источником стабильности и преемственности в организации;
- когнитивную: знание основ организационной культуры своей компании помогает новым работникам правильно интерпретировать происходящее в организации события, определяя в них все наиболее важное и существенное;
- стимулирующую: активизирует самосознание и высокую ответственность работника, выполняющего поставленные перед ним задачи.

Корпоративная культура включает в себя:

- представление о миссии (предназначения) организации, её роли в обществе, основных целях и задачах деятельности. Так, на корпоративном сайте ПАО «Сбербанк России» указана миссия: «Мы даём людям уверенность и надёжность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты» При этом в контексте исследования корпоративной культуры важны формулировки, связанные с сотрудниками: «Банк, который ценит своих сотрудников, заботится о них. Банк, который даёт возможность сотрудникам развиваться лично и про-

фессионально, работать в котором стремятся лучшие профессионалы. Банк, в котором сотрудники чувствуют себя активными участниками всех процессов, а не «винтиками в большой машине». Банк, который обеспечивает своим сотрудникам достойный материальный достаток и положение в обществе. Банк, в котором интересно работать. Банк, работой в котором можно гордиться, который уважают, сотрудники которого уверены в своем будущем;

- ценностные установки (понятия о допустимом и недопустимом), по которым оцениваются все действия сотрудников. При этом речь идет именно о внутреннем самоконтроле, ценностях, разделяемых сотрудниками. Они могут быть прописаны в Корпоративном кодексе. «Корпоративный кодекс компании — документ, который формирует и транслирует пропагандируемые компанией ценности, позволяющий не только увлечь действующих и привлечь новых сотрудников, но и новых клиентов»[6, с.26]. Содержание Корпоративного кодекса зависит от величины компании, ее структуры, численности персонала и, собственно, количества правил и регламентов.

- модели поведения в различных ситуациях (как обыденных, так и нестандартных). Для решения этих вопросов важно внедрение корпоративных стандартов обслуживания. «Стандарты обслуживания позволяют обеспечить наличие единых и понятных для всех правил работы и поведения в компании, показать клиенту индивидуальность компании, повысить качество сервиса и обслуживания клиентов, создать единый образ компании в глазах клиентов, существенно сократить время на обучение и адаптацию новых сотрудников, повысить объективность оценки и ротации сотрудников»[7].;

- стиль руководства организацией (принятие важных решений, обратная связь и пр.) Например, в «Сбербанке России» существует практика краудсорсинга. Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением инфокоммуникационных технологий. Поиск управленческих решений с помощью механизма краудсорсинга стал частью повседневной работы банка и применяется для улучшения продуктов и совершенствования внутренних процессов. В 2014 году для обсуждения актуальных проектов банка на площадке www.sberbank21.ru функционировало 123 профессиональных сообщества, объединяющих сотрудников, клиентов и профильных специалистов со всей России. В отчетном периоде участниками краудсорсинга среди прочих были предложены следующие идеи: создание в Сбербанк Онлайн сервиса для подачи претензий о сбоях устройств самообслуживания с возможностью контроля статуса их рассмотрения; досрочное погашение кредита через устройства самообслуживания и Сбербанк Онлайн; создание отдельного информационного ресурса для проекта по работе с детскими домами «От сердца к сердцу» на сайте Сбербанка и др.;

- действующая система коммуникации (обмен информации и взаимодействие между структурными подразделениями организации и пр.). Важно при этом отслеживать обратную связь с сотрудниками. Сбербанк анализирует основные

каналы коммуникаций с сотрудниками, выявляет волнующие их вопросы и даем ответы, чтобы сотрудники могли сформировать представление о перспективах развития на ближайшее время. Для составления перечня вопросов банк ориентируется на следующие каналы коммуникаций, функционирующие в Сбербанке: кнопка обратной связи на странице «Сотрудникам» внутреннего портала; прямая линия с Президентом; специализированный адрес электронной почты «Оплата труда»; форум сотрудников и др. Дочерние банки и компании используют для достижения этой цели свои инструменты обратной связи. Так, основные вопросы, интересовавшие сотрудников группы Сбербанка в 2014 году: индексация заработных плат (будет ли проводиться повышение заработных плат?), корпоративные льготы (Какие изменения в программах корпоративных льгот будут проведены в 2014-2015 годах?), кадровые сокращения (планируются ли сокращения персонала в связи с тяжелой экономической ситуацией в стране?);

- нормы делового общения между членами коллектива и с клиентами (друзьями учредителями, представителями власти, СМИ, широкой общественности и т.д.). Как правило, они стандартны для различных организаций;

- пути разрешения конфликтов (внутренних и внешних). В банке на корпоративном портале каждый сотрудник может написать обращение или жалобу, которую рассмотрит руководство Сбербанка. За 2014-2015 число жалоб уменьшилось, ведь увеличился процент удовлетворенности сотрудников, проводимый Сбербанком оценке вовлеченности. Самые актуальные вопросы на корпоративном портале: график работы сотрудника, заработная плата и вопросы страхования, пенсионных выплат. Эти вопросы интересуют 75 % сотрудников, публикующих жалобы на портале. К 25% можно отнести недовольства руководителем, отношением клиентов, дресс-кодом;

- принятые в организации традиции и обычаи (например, поздравление сотрудников с днем рождения, совместные выезды на природу и т.п.);

- символика организации (логотип, стиль одежды сотрудников и пр.). При этом важно учитывать все характеристики фирменного стиля, например, такие как цвет. Например, для банковских организаций, достаточно распространенным является зеленый цвет, как основной в фирменной символике. «Зеленый – символически сложный цвет, и его оттенки передают различные сообщения. Темно-зеленый – классический цвет банкнот и векселей. Добавим ассоциацию со спокойствием (ваши деньги в надежном месте), ростом и плодородием (приумножение средств) и получим отличный вариант для рекламы банков. «Сбербанк», «Ин-вестбанк», «Приватбанк», «ОТП банк», «При-мсоцбанк», «ПромСервис-Банк» и т. д.»[8, с.191] «В корпоративном имидже «Сбербанка» присутствуют всего два цвета – зеленый и белый. Название компании и логотип выполнены в зеленом цвете, а униформа сотрудников фронт-офиса (то есть сотрудников, ведущих непосредственную работу с клиентами) – белая рубашка и зеленый галстук. Зеленый цвет выбран очень удачно для логотипа компании, и он также присутствует в униформе сотрудников. Зеленый – это уверенность банка в завтрашнем дне, устойчивое положение в любых финансовых условиях. Зеленый цвет выгодно подчеркивает существующий имидж «Сбербанка», как одного из самых старейших банков России, с большим уровнем доверия потребителей»[9].

В сочетании с белым, зеленый становится еще более спокойным, мягким. Данное сочетание цветов положительно влияет на эмоциональное состояние целевой аудитории, куда входят как сотрудники, так и потребители.

Процесс формирования организационной культуры предусматривает следующие подходы:

- внутренний — выбор миссии, связанной с производством или обслуживанием, определение социальной миссии. Например, Сбербанк предоставляет финансовые средства на развитие проектов, имеющих, помимо коммерческой, еще и социальную направленность. Подобные проекты призваны решить проблемы, стоящие перед конкретными регионами или страной в целом, и таким образом ускорить экономическое развитие и улучшить социальную обстановку в регионе. Сбербанк кредитует предприятия значимых отраслей экономики (нефтяной, сельского хозяйства, легкой промышленности) и участвуем в проектах государственно-частного партнерства;

- когнитивный (обеспечение знаниями) - ориентирует на планирование карьеры и развитие персонала. Банк продолжает развивать практику онлайн обучения среди сотрудников. Дистанционное обучение эффективно для освоения компьютерных программ, законодательных норм и требований, приобретения базовых знаний в сферах личностного роста и управления. Наиболее масштабным ресурсом для дистанционного обучения является Виртуальная школа Корпоративного университета. Портал предлагает широкие возможности для обучения и саморазвития, включая более 400 единиц учебного контента (мультимедийные курсы, видеолекции, iPad-приложения, статьи и др.), электронные книги, вебинары, онлайн-конференции. На сегодняшний момент на портале зарегистрировано 36 тыс. пользователей, более половины из которых прошли в течение 2014 года хотя бы два курса. В среднем, на каждого пользователя приходится пять изученных курсов за год. Согласно «Отчету менеджмента за 2014-2015 годы», все компании «Сбербанка России» осуществляют обучение сотрудников и руководителей, направленное преимущественно на развитие следующих навыков: лидерские и управленческие компетенции; профессиональные знания (непосредственно необходимые для работы); личностные качества и социальные навыки (soft skills); владение иностранными языками; владение компьютерными приложениями.

В рамках программы «Outplacement» Сбербанк оказывает своим бывшим сотрудникам помощь с дальнейшим трудоустройством или завершением карьеры в результате ухода на пенсию или прекращения работы. В 2014 году в программах сопровождения и поддержки персонала при оптимизации численности в Сбербанке участвовало 3 608 человек, что составило 6% от числа уволенных. В БПС-Сбербанке применяются отдельные инструменты программы «Outplacement»: рекомендательные письма и предоставление свободного от работы дня в неделю для трудоустройства у других работодателей для сотрудников, подлежащих сокращению согласно трудовому законодательству;

- символический — предполагает наличие в организации особого языка, символических действий, специальных церемоний, фиксированной истории организации, легенд, символических фигур (людей) и тому подобное;

- побуждающий — привлекает особое внимание организаций к системе мотивирования работников. Фирма может оплачивать работу своих служащих так же или выше, чем оплачивается работа служащих аналогичных компаний. Вознаграждение за достигнутые результаты выражается в форме предоставления возможности обучения, развития деловых и личностных качеств персонала. Так, для вовлечения сотрудников в процессы управления функционирует внутренняя платформа «Биржа идей», участие в которой принимает около 10% сотрудников Сбербанка, в том числе из дочерних банков в Казахстане, Республике Беларусь и Украине. За 2014 год 34,5 тыс. сотрудников предложили 91,2 тыс. идей, больше половины (51%) которых были реализованы. Общий экономический эффект от их внедрения составил 4,1 млрд руб. Основные темы, затронутые авторами, включали: повышение доли безналичных платежей; привлечение средств населения; снижение количества ошибок в ВСП и повышение уровня удовлетворенности клиентов банка. С 2013 года в банке действует правило обязательной краудсорсинговой экспертизы внутренних нормативных документов перед их утверждением. В течение 2014 года с помощью краудсорсинга были вынесены на обсуждение 60 проектов внутренних нормативных документов, собрано около 30 тыс. предложений от 6,8 тыс. сотрудников. Более 20% предложений оказались полезными и позволили банку учесть региональную специфику.

Таким образом, корпоративная культура банковской организации является многогранным явлением, оказывающем влияние на состояние персонала. В 2014 году Сбербанк провел пятое ежегодное исследование вовлеченности и удовлетворенности сотрудников, в котором приняло участие более 148 тыс. сотрудников Сбербанка. Индекс вовлеченности значительно вырос в 2014 году (68,9 пунктов), показав наилучший результат за все годы проведения опроса, обогнав средний уровень российских компаний (63 пункта) и достигнув среднего уровня мировых финансовых компаний. Сбербанк наблюдает стойкую положительную динамику индекса во всех территориальных банках и подразделениях центрального подчинения.

Выросли оценки всех факторов вовлеченности, а в наибольшей степени — удовлетворенность высшим руководством Сбербанка, системой поощрения и вознаграждения и льготами для сотрудников. На данный результат повлияло, прежде всего, повышение заработной платы на 8% для сотрудников определенных разрядов.

Список литературы.

1. Тесакова Н. В. Миссия и Корпоративный кодекс. — М., 2003. —187с.
2. Корпоративная культура и корпоративные связи с общественностью: учеб. пособие: В 2 ч. Ч. I / И. А. Кривоносов, Д. А. Федоров. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. — 78 с.
3. Корпоративный стандарт [Электронный ресурс]: JobsMarket Образование — URL: <http://edu.jobsmarket.ru/glossary/hr/2621/> (дата обращения 11.04.2016)
4. Матвеева Л.М. ,Особенности использования цвета в брендинге товаров и услуг // Вестник ВГУ. - 2013. - №2.
5. Апетова А.Е., Имиджевая политика банка в современных экономических

условиях (на примере ОАО «Сбербанк России»): VII Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых с международным участием «Россия молодая»: Кемерово// <http://science.kuzstu.ru/wp-content/Events/Conference/RM/2015/RM15/pages/Articles/IEU/5/1.pdf> (дата обращения 10. 04. 2016)

ИСТОРИЧЕСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ И ЕГО ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Гамидова Д.Д. студентка 5 к.
юридического факультета, ДГУ
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

***Аннотация:** В статье раскрыты исторические и зарубежные аспекты развития института банковской тайны и его правового обеспечения и сопровождения на примере нескольких стран - Швейцарии, Германии, Великобритании, Армении и России.*

***Ключевые слова:** банковская тайна, нормативно-юридическая практика, правовое регулирование, институт банковской тайны, прецедентное право.*

Правовой институт коммерческой тайны является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. В процессе осуществления предпринимательской деятельности накапливается большое количество разнообразной информации, имеющей большое значение для успешного развития любого бизнеса, в том числе и банковского. В современных условиях информационного общества информация приобретает значение важнейшего ресурса, без которого невозможно нормальное функционирование ни отдельного бизнеса, ни общества и государства в целом. Более того, с развитием и совершенствованием информационных технологий, информация приобретает характер одного из важнейших видов товара на рынке.

Разглашение сведений, охраняемых банковской тайной, может отрицательно повлиять на безопасность или репутацию лица, имеющего банковский вклад или счет, что еще раз подтверждает необходимость четкого государственного регулирования в этой сфере.

Практически во всех странах сведения о счетах и операциях по ним составляют банковскую тайну. Это означает, что сведения о счетах можно получить, как правило, только в случае возбуждения уголовного дела в отношении того или иного лица. Рассмотрение гражданского дела во многих странах не влечет для банка обязанности передавать суду какие-либо сведения, за исключением тех случаев, когда банк сам является стороной по делу. Такая практика существует, например, в Германии, Франции. Однако это ограничение не распространяется на решения судов по гражданским и хозяйственным спорам. Если в соответствии с решением суда проводятся процедуры санации или оздоровления, равно как если применяется иная форма объявления должника неплатежеспособным, то банки обязаны выдать соответ-

вующие сведения. Это правило действует во Франции для проведения процедуры оздоровления в соответствии с Законом от 25 января 1985 г. (ст. 19), а также в случае наложения ареста на имущество должника в соответствии со ст. 47 Закона от 9 июля 1991 г. (1). В Германии обязанность банка сообщить соответствующие сведения соотносится с процессом принудительного исполнения решений и процессом о несостоятельности и сопровождается обязанностью сделать заявление о третьих лицах (2). Среди иных органов, могущих в Германии требовать у банка передачи сведений о счетах, следует назвать еще налоговые службы. Что же касается полиции, то банки не передают ей никаких сведений. Более того, в случае незаконного запроса полицией каких-либо справок можно потребовать возмещения причиняемого запросом ущерба³.

Несколько иначе эта проблема решается в странах прецедентного права. Например, в Англии право суда потребовать от банка предоставления копий счета клиента основывается на деле *Tournier против National provincial bank* (1924). При этом суд может не только сам потребовать эти сведения, но и обязать банк дать эту информацию иным представителям государства, например, налоговым инспекторам.

В Швейцарии банковская тайна означает конфиденциальность информации, которую банки гарантируют вам, принимая ваши средства на хранение и обслуживание. Несмотря на существующее давление со стороны Европейского Союза, Швейцария, расположенная в самом сердце Европы, которая хранит 1/3 мирового частного капитала, продолжает тщательно охранять тайну банковских вкладов. Соблюдение банковской тайны является основополагающим принципом, на котором базируется вся банковская система Швейцарии. Чтобы включить Швейцарию в систему обмена информацией, ЕС прибегал даже к угрозам ввести экономические санкции, но ничто не поколебало позицию страны, основной аргумент которой заключался в том, что тройка стран - членов союза - Австрия, Бельгия и Люксембург также отказалась предоставлять вышеупомянутую информацию.

Сегодня банковское законодательство Швейцарии соответствует самым высоким международным стандартам в области борьбы с организованной преступностью и противодействия отмыванию грязных денег. В финансовом мире Швейцария заняла уникальную нишу в области предоставления частных банковских услуг, где с ней не могут соперничать другие финансовые центры. Давление со стороны ЕС и США, их требования раскрывать информацию о вкладчиках являются покушением на основополагающий принцип швейцарской банковской системы (конфиденциальность банковских вкладов), а о том, что он может быть нарушен, швейцарские банкиры не могут и помыслить. Они соблюдают законность, но не отказываются от устойчивой, оправдавшей себя банковской и налоговой практики.

Если рассматривать правовой режим банковской тайны в Лихтенштейне, то можно понять, что здесь, как и в Швейцарии, сведения об операциях, о состоянии счетов клиентов и самих клиентах являются секретной информацией, за разглашение которой также предусмотрена уголовная ответствен-

ность. Банковская тайна считается в Лихтенштейне служебной информацией.

Таким образом, в этих странах правовыми актами предусматривается выдача банковской информации только в случае совершения преступления, а необоснованная передача такой информации влечет за собой строгое уголовное наказание банковских служащих (до 20 лет лишения свободы).

Согласно закону Республики Армения “О банковской тайне”, банковской тайной считаются сведения о счетах клиента, ставших известными данному банку в связи с обслуживанием клиента банка, сведения об операциях, совершенных по поручению клиента или в его пользу. А также сведения о любой программе его деятельности или о разработке, изобретении, промышленном образце и любое другое сведение о нем, которое клиент был намерен сохранить в тайне, и банк знал или мог знать об этом намерении. Сведения о банках и их клиентах, установленные в части первой настоящей статьи, ставшие известными Центральному банку в связи с контролем банков, считаются банковской тайной. Банки считаются клиентами Центрального банка. Однако руководители банка обязаны сообщать органу, осуществляющему уголовное преследование, о достоверно известном готовящемся или совершенном преступлении. В данном случае этому органу должны быть предоставлены сведения и документы, составляющие банковскую тайну, но на условиях, предусмотренных действующим законодательством, а именно по постановлению суда, принятого в порядке, предусмотренном Гражданским процессуальным или Уголовно-процессуальным кодексами Республики Армения.

Подобное положение дел наблюдается также и Российской Федерации. Банк России не вправе разглашать сведения о счетах, вкладах, а также сведения о конкретных сделках и об операциях из отчетов кредитных организаций, полученные им в результате исполнения лицензионных, надзорных и контрольных функций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. В соответствии с действующим законодательством, справки по операциям и счетам юридических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, выдаются кредитной организацией им самим, судам и арбитражным судам (судьям), Счетной палате Российской Федерации, органам государственной налоговой службы и налоговой полиции, таможенным органам Российской Федерации в случаях, предусмотренных законодательными актами об их деятельности, а при наличии согласия прокурора - органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве. Справки по счетам и вкладам физических лиц выдаются кредитной организацией им самим, судам, а при наличии согласия прокурора - органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве. Справки по счетам и вкладам в случае смерти их владельцев выдаются кредитной организацией лицам, указанным владельцем счета или вклада в сделанном кредитной организацией завещательном распоряжении, нотариальным конторам по находящимся в их производстве наследственным делам о вкладах умерших вкладчиков, а в отношении счетов иностранных граждан - иностранным консульским учреждениям.

За разглашение банковской тайны банк России, кредитные, аудиторские и иные организации, а также их должностные лица и их работники несут ответственность вплоть до уголовной, включая возмещение нанесенного ущерба.

С 1 июля 2014 года банки обязаны сообщать в налоговую инспекцию по месту своего нахождения информацию об открытии или закрытии счета, изменении его реквизитов не только организациями и ИП, но и физическими лицами, которые не являются предпринимателями. Это же правило теперь касается и открытия или закрытия вкладов (депозитов). Основание: п. 1 ст. 86 НК РФ.

Напомним, что ранее справки о счетах физлиц, не являющихся предпринимателями, инспекция была вправе потребовать у банка только при наличии запроса уполномоченного органа иностранного государства в случаях, предусмотренных международными договорами РФ. Данное основание осталось и в новой редакции п. 2 ст. 86 НК РФ.

В соответствии с Федеральным законом от 29.06.2015 N 193-ФЗ "О внесении изменений в статью 183 Уголовного кодекса РФ":

- предельный размер штрафа за собирание сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом, увеличен с 80 тысяч до 500 тысяч рублей.

- незаконные разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе, повлекут уголовную ответственность в виде штрафа 1 млн. рублей вместо 120 тысяч, установленных ранее.

- за те же деяния, причинившие крупный ущерб или совершенные из корыстной заинтересованности, установлен штраф в размере 1,5 млн. рублей (ранее 200 тысяч рублей).

Иные санкции за вышеуказанные деяния (в том числе исправительные работы или лишение свободы) не изменились.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014 -288с.
2. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Основы страхования // Учебник , М: ЮНИТИ - ДАНА, 2014, 504с.
3. Богуславский М.М. Международное частное право. М.: Международные отношения .2007. С.384.
4. Власова О. Законодательство Великобритании: охрана коммерческой тайны и другой конфиденциальной информации. //Хозяйство и право. 2008. № 8. С. 111
5. Гвирцман М.В. Правовое регулирование банковской тайны. //Деньги и кредит. 2008. № 6.С.57.

6. КонсультантПлюс, 1992-2016
7. Уайтинг Д.П. Осваиваем банковское дело. М. 2008. С.97.

ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

*Гитинова З.Ш. – магистрантка 1-го года обучения
Направления «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный
Университет», г. Махачкала*

Аннотация: В статье исследованы исторические этапы становления и развития банковской системы России.

Ключевые слова: банк, кредитные отношения, банковская система.

Предпосылки исторического возникновения банков и банковской системы в Российской Федерации основываются на том, что банки первоначально представляли собой частные коммерческие формирования, которые представляли собой элементы торгово-рыночной системы. Изначально целью деятельности банкиров была не только организация движения денежных средств, которые в большинстве случаев предоставлялись займы, но и зарождение такой категории, как «ростовщики», которые от предоставления денежных средств получали так называемый «навар». Ростовщичество признавалось самым простым и надежным способом получения прибыли и дохода, что очень хорошо усвоили коммерческие банки и всячески применяли на практике. Для понимания природы банковской деятельности необходимо обратиться к истории [1, С. 178].

История возникновения и развития банков начинается с древнейших времен, а денежная система в настоящее время немыслима без наличия банков. Они представляют собой некоторое связующее звено, которое является основой всей экономической системы.

Существует большое количество книг, посвященных истории возникновения и развития банковской деятельности и банков как таковых. Однако специалисты в области экономики продолжают дискуссировать о времени зарождения банков и об их специфической роли в экономической системе самых разнообразных исторических формаций. Так, например, доктор экономических наук О.И. Лаврушин, к примеру, писал о том, что существующие представления о возникновении банковских учреждений охватывают приблизительно 2 тысячи лет [2, С. 768].

Банки представляют собой самостоятельные, независимые, коммерческие предприятие. Именно в этих определениях экономисты и видят всю сущность банков и банковской системы. При этом организация деятельности банковского учреждения в настоящее время настолько разнообразна, что зачастую её невозможно полностью определить или оценить. Деятельность современных банков, в первую очередь, связана с выполнением своих традиционных задач - организация денежного оборота и кредитных отношений. Тем не менее, одной из ос-

новных функций банковской системы и учреждений является финансирование народного хозяйства, осуществление страховых операций и сделок, организация купли – продажи ценных бумаг, а в некоторых случаях проведение посреднических сделок и инвестиционных операций. Кредитные организации также консультируют, участвуют в формировании, обсуждении и принятии народно-хозяйственных программ, осуществляют сбор статистических данных. Исследование многовековой истории банковского дела показывает не только пути развития и утверждения института банка в экономических системах разных стран, но и определяет перспективы его дальнейшего развития. Экономисты и историки сделали заключение, что обособленные «кредитные операции» возникли позднее – в VI веке до нашей эры [3 С. 687].

Понятие «банк» происходит от итальянского слова «banco», которое означает «стол». Именно эти столы – banco – устанавливали на многолюдных и шумных улицах и больших площадях, где и осуществлялись товарообменные операции.

Банковская система в Российской Федерации возникла намного позже, нежели в западных странах, и состоит из следующих этапов: 1-й – с середины XVIII в. до 1860 г. – создание и функционирование банков как государственные (казенные) учреждения; 2-й – с 1860 г. по 1917 г. – развитие и совершенствование банковской системы как таковой; 3-й – с 1917 по 1930 г. – формирование новой банковской системы; 4-й – с 1932 по 1987 г. – стабильное функционирование «социалистической» банковской системы; 5-й – с 1988 г. по настоящее время – формирование современной рыночной банковской системы [4, С. 96].

Первыми упоминания о российских банках возникли в эпоху Великого Новгорода (XII – XV вв.). В этот период уже производились банковские операции, осуществлялись принятие денежных вкладов и выдача кредитов под залог.

Первоначальным этапом в становлении банковской системы было образование в 1733 г. государственного ссудного банка, играющего роль государственного ломбарда.

Для дальнейшего развития экономической системы возникла необходимость в расширении возможностей кредитования. В связи с этим, в 1754 г. было образовано два банка – Государственный заемный банк для дворянства, который был призван проводить краткосрочное кредитование под залог недвижимости дворян, и Банк для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции и купечества для предоставления купечеству краткосрочных кредитов под залог товаров, драгоценных металлов, а также гарантии городских магистратов. При всем при этом, данные банки скоро перестали осуществлять свою деятельность. Причиной этого явилась проблема, связанная с невозвратом основной части предоставленных кредитов. Аналогичная ситуация произошла и с торговыми коммерческими банками Петербурга и Астрахани, которые были созданы в 1764 г. с целью поощрения проводимой торговли вне государства.

Вместе с банковскими учреждениями в 1772 г. возникают специализированные кредитные организации, которые принимали вклады до востребования и выдавали ссуды либо под залог ипотеки (Сохранившиеся кассы), либо под залог драгоценных металлов (Ссудные кассы). В 1775 г. появились Приказы общественно-

го призрения, которые формировали капитал за счет приема вкладов и выдавали краткосрочные кредиты под залог недвижимости. Так, с 1786 г. стали организовывать институты долгосрочного ипотечного кредитования на базе Государственного земельного банка. Одним из них был Вспомогательный для дворянства банк (1797 г.), основным отличием которого явилось предоставление долгосрочных ипотечных ссуд не деньгами, а банковскими билетами, содержащими принудительный курс. Эти банковские билеты обязательно принимались частными лицами и казначейством на основе принудительной стоимости и позволяли получать определенный годовой доход [5, С. 47–49].

В 50-е гг. XIX в. стали формироваться предпосылки для дальнейшего развития и расширения системы банковских организаций и учреждений. Поскольку все существующие на тот момент банки являлись государственными учреждениями, которым были присущи черты ростовщичества, возникла необходимость нового этапа усовершенствования банковской системы. Так, положения реформы 1861 г. предполагали прекращение деятельности всех казенных кредитных учреждений, а также формирование коммерческих банков.

Проведение реформистских преобразований началось с упразднения в 1860 г. Заемного банка, все аспекты деятельности которого перешли в Петербургскую Сохранную казну. В этом же году образовали Государственный банк России на базе государственного коммерческого банка. Вместе с открытием Государственного банка произошло формирование частных долгосрочных и краткосрочных кредитных организаций.

До 1861 г. банковская система России представляла собой совокупность дворянских банков и форм банкиров. Первые осуществляли кредитование помещиков под залог их имений, вторые – промышленность и торговлю. Кроме того, осуществлялась деятельность фондовых бирж.

В начале 1880-х гг. в стране существовали 44 акционерных банка с 49 филиалами, 83 общества взаимного кредита, 729 ссудо-сберегательных товариществ, 32 коммерческих банка, 232 городских общественных банка. Также были организованы банкирские конторы, торговые дома, меняльные лавки, осуществляющие большое число задач банковской системы, а также привлекавшие денежные средства клиентов для проведения деятельности с высокой степенью риска [6].

Обширное развитие банковской системы прервала начавшаяся Первая мировая война. Однако уже к 1914 г. существовало 600 кредитных учреждений и 1800 отделений банков, делившиеся на государственные, общественные и частные. К государственным относились: Государственный банк. Комиссия погашения государственных долгов, Государственные сберегательные кассы (1834 г.), Государственный дворянский земельный банк (1885 г.) и Крестьянский поземельный банк (1881 г.). Существовал также ряд частных коммерческих банков: Петербургский частный коммерческий банк (1864 г.), Петербургский международный банк (1869 г.), Петербургский учетный и ссудный банк (1869 г.), Волжско-Камский банк (1870 г.), Русский банк для внешней торговли (1871 г.), Азовско-Донской коммерческий банк (1890 г.) [7, С. 230–240].

Система банковских учреждений стала развиваться более резко, быстро и

значительно с момента отмены крепостного права. В состав кредитной системы России в 1914–1917 гг. вошли такие банковские учреждения, как: Государственный банк, коммерческие банки, городские общественные банки, кредитная кооперация, сберегательные кассы, общества взаимного кредита, учреждения ипотечного кредита, ломбарды и др.

Большое значение имели Государственный банк и акционерные коммерческие банки.

Посредством процесса национализации в 1917 г. были изъяты капиталы акционерных частных банков, относящиеся к категории государственной собственности. Возникла также монополия на реализацию банковского дела, было осуществлено объединение бывших частных банков и Госбанка России в единый общегосударственный банк РСФСР, закрыли все ипотечные банки и кредитные учреждения, которые обслуживали среднюю и мелкую городскую буржуазию, был наложен запрет на осуществление сделок, связанных с ценными бумагами.

Закат банковской системы в нашей стране стал происходить со времени Первой мировой войны, а в 1917 г. полностью произошло ее изменение.

В 1917 г. декларировали монополия на банковское дело, в результате этого произошла национализация частных коммерческих банков и иных кредитных учреждений и их слияние с Государственным банком, переименованным в Народный Банк РСФСР и переданным в ведение Наркомфина. Формирование и применение на практике политики «военного коммунизма» привели к тому, что стало необходимым централизованное бюджетное финансирование, в результате которого было проведено упразднение Народного банка и переход его основных задач функций Наркомфину в 1920 г.. Но несмотря на сложившуюся ситуацию, банки и банковская система в целом не исчезли полностью, поскольку переход к НЭПу в 1921 г. требовал продолжения ее функционирования. Именно поэтому в этом же году был вновь создан Государственный банк РСФСР, а в 1922 г. - банки потребительской кооперации и Промбанк. В 1922–1924 гг. возникло большое количество банковских и кредитных учреждений, в результате этого, банковская система вновь приобрела множество звеньев.

В 1924 г. как акционерное общество произошла организация Внешторгбанка. Государство, общественные и кооперативные организации играли роль его акционеров. Внешторгбанк находился в подчинении Государственного банка СССР, он решал вопросы предоставления кредитов для осуществления внешнеторговых операций, а также производил международные расчеты. Уже к 1925 г. в России существовали Государственный банк, Промбанк, Торгбанк, который обслуживал торговлю, и Сельхозбанк, занимавшийся кредитованием сельского хозяйства. Целевое назначение каждого банка не было направлено применение их жесткой специализации. Банковские учреждения пытались привлечь внимание клиентов, осуществляющих деятельность в самых разнообразных направления народногo хозяйства, что способствовало снижению уровня риска и придавало надежность и прочность.

Отрицательными чертами банковской системы, которая существовала до реформы 1987 г., были следующие [8, С. 66–74]:

- банковские учреждения, так или иначе, играли роль второго государственного бюджета;
- осуществлялось списание долговых обязательств организаций и фирм, особенно относящихся к сфере сельского хозяйства;
- происходил процесс «перекредитования» всех сфер экономической жизни;
- отсутствовала специализации банков;
- существовал процесс монополии, который был обусловлен дефицитом альтернативных источников кредита по отношению к предприятиям;
- весьма низкий уровень ставок процентов;
- осуществлялся слабый контроль банков, связанных с процессом кредитования, за деятельностью в различных сферах народного хозяйства;
- происходила эмиссия кредитных денег, которая не контролировалась;
- отсутствовало вексельное обращение.

Происходящие преобразования в политической сфере, осуществление перехода к рыночным отношениям привели к реформированиям и банковской системы. В 1987 г. состоялся Пленум ЦК КПСС, принявший решение о ее изменении и улучшении. На основании этого, помимо Госбанка, который играл роль «банка банков», сформировали 5 отраслевых банков – Промышленно-строительный банк (Промстройбанк), который занимался кредитованием промышленности, строительства, транспорта, связи; Агропромышленный банк (Агропромбанк), который кредитовал агропромышленный комплекс; Жилищно-социальный банк (Жилсоцбанк), обслуживающий и предоставляющий кредиты жилищному хозяйству и социальной сфере; Сберегательный банк (Сбербанк), который был преобразован из сберегательных касс, обслуживающий массы населения, и Внешнеэкономический банк (Внешэкономбанк), который обслуживал внешнеэкономическую деятельность страны.

Реорганизация 1987 г. имела больше отрицательных, нежели положительных сторон:

- существовала единственная форма собственности, на основе которой осуществлялась деятельность банков – государственная собственность;
- продолжал существовать монополизм банков, резко возросло число монополистов;
- не было новых механизмов в экономической системе;
- отсутствовал выбор кредитного источника, так как до сих пор существовало закрепление за банками определенных фирм и организаций;
- банки по-прежнему предоставляли субсидии организациям и отраслям, скрывая их очень низкую ликвидность;
- отсутствовал денежный рынок, не осуществлялась торговая деятельность кредитными ресурсами;
- произошло увеличение издержек на содержание банковского аппарата;
- преобразования не затронули деятельность страховых учреждений, которые представляют собой один из значимых источников образования ресурсов кредитования.

Таким образом, проведенные изменения в 1987 г., которые сохранили не-

эффективную одноуровневую кредитную систему, не приблизили ее структуру к потребностям России рыночных системы в России. Кроме того, была сформулирована необходимость продолжать реорганизацию кредитно – банковской системы, опираясь на опыт зарубежных странах с развитой рыночной экономикой.

Второй этап банковской реформы, который был направлен на комплексную реконструкцию системы экономических отношений в области кредита, стал осуществляться в 1988 г. с момента возникновения первых коммерческих банков. Появление такого рынка означало замену административно-командных отношений наиболее гибкими методами перемещения ресурсов финансирования в сферы наиболее эффективного применения.

С целью организации процесса денежно-кредитного регулирования, который способствовал бы осуществлению, так сказать, адекватных рыночных отношений, произошло изменение статуса Государственного банка и его роль в народном хозяйстве России. Банк вывели из подчинения правительству, он приобрел, таким образом, необходимую экономическую независимость. После обретения Россией суверенитета на базе Госбанка был организован Центральный банк России на основаниях концепции, которая была принята в иностранных государствах с развитой рыночной системой.

Принятые в конце XX века два закона, касающиеся организации банковской деятельности в России, а именно – Закон «О Государственном Банке» и Закон «О банках и банковской деятельности», определили ее дальнейшее развитие, а именно – затронули условия открытия банковского учреждения и способы осуществления контроля их деятельности. Кроме того, спустя некоторое время был принят Закон «О банках и банковской деятельности РФ», который уже окончательно установил такой вид банковской системы, который в дальнейшем был назван двухуровневым. В состав банковской системы входили уже Центральный банк, Сберегательный банк и множество коммерческих банков. Данный Закон определил следующие положения развития банковской системы: коммерческие банки уже обладали самостоятельностью при организации привлечения вкладов и осуществления кредитной политики, а также в процессе определении ставок процентов. Они также были наделены правом выполнять валютные операции на основе лицензий, которые выдавались Центральным банком. Специализированные банки становились коммерческими благодаря акционированию.

Появившаяся организация банковской системы была довольно трудной и разноречивой. Так, в начале 1992 г. в России функционировали 1414 коммерческих банков, из которых 767 банковских учреждений явились преобразованиями специализированных банков, а 646 – были новыми образованиями. Однако можно с уверенностью сказать, что наибольшая их часть складывалась из мелких банковских учреждений – 1037 (с уставным капиталом от 5 до 25 млн. руб.) [6]. Именно Сбербанк и Внешэкономбанк являлись крупными банковскими учреждениями конца XX века. Главный отличительный признак банков данного периода – их ненадежность и изменчивость, вызванная достаточно плохой квалификацией, отсутствием необходимого количества капитала, неправильная

процентная политика, а также очень большой риск и маленькая ликвидность. Данные обстоятельства явились основной причиной возникновения большого количества банкротств.

Банковская система была уже полностью организована и сформирована к 1994 г. Она состояла из 2019 коммерческих банковских учреждений, которые, в свою очередь, имели 4539 филиалов и 414 учреждений по предоставлению кредитов [6]. Увеличился и совокупный капитал банков, он составил 968 млрд. руб. Говоря о специализации банков, необходимо сказать, что почти все они в своей основе были универсальными, лишь некоторые из них, создававшиеся либо как «карманные», либо на базе специализированных банков, отличались друг от друга по направлению своей деятельности. Главной отличительной чертой этого периода явилось образование первых ипотечных банков, которые занимались предоставлением кредита на долгосрочный период, основанного на реализации залога недвижимости. Среди таких ипотечных банков были: Московский ипотечный акционерный банк, ипотечный Стандартбанк и Санкт-Петербургский ипотечный банк.

В последующие годы никаких кардинальных преобразований и изменений в организации системы банковских учреждений не произошло. В период с 1995 г. по 1997 г. происходили как подъемы, так и спады в развитии банковской системы. Так, в 1995 г. наблюдалось увеличение общего числа банковских учреждений, их стало уже 2517. Однако на всем протяжении 1996 – 1997 гг. имело место их сокращение. Так, 1 января 1996 г. на территории России насчитывалось 2295 банков, а на 1 октября 1997 г. их количество снизилось до 1764. При всем при этом, общее число банковских учреждений, зарегистрированных в России, составило 2558 [6].

Итогом всего этого явилось формирование в России банковской системы, имеющей двухуровневую структуру: I уровень – Центральный банк России, II уровень – коммерческие банки, а также другие финансово-кредитные организации, которые осуществляют отдельные банковские операции.

Центральный банк Российской Федерации представляет собой основной элемент банковской системы. Он интерпретирует общенациональный интерес и взгляды, осуществляет политику в интересах государства, образует и способствует дальнейшему развитию всей банковской системы.

Коммерческие банки осуществляют концентрацию деловой части кредитных ресурсов и обслуживают юридических и физических лиц. По уровню специализации различают следующие виды коммерческих банков:

- универсальные, т.е. банки, которые осуществляют практически все виды банковских операций;
- специализированные, т.е. банки, которые специализируются на определенных банковских операциях.

Коммерческие банки в большинстве зарубежных государств осуществляют до 300 видов различных операций и оказывают самые разнообразные услуги. Наиболее главными из них являются следующие: ведение депозитных счетов; предоставление кредитов; осуществление хранения ценностей и т. д.

Однако структура коммерческих банков в стране не подвергается изме-

нению. До настоящего времени им присущи те же основные черты:

- большое количество мелких и средних банковских учреждений;
- сосредоточение основной части банков все так же в Центральном районе;
- рост числа филиалов, представительств, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

Для нашей страны характерны универсальные банки, плохо развитая инфраструктура специализированных банков, например, таких, как ипотечные.

Главенствующая цель банковской системы – осуществление процесса кредитования экономической системы в лице трех экономических агентов – населения, предпринимателей и государства. Если рассматривать данный аспект, можно смело заявить, что банковская система России далеко отстает от западной. Предоставление кредитов населению осуществляет в большей степени только Сберегательный банк. Кредитование предприятий занимает сравнительно небольшое место среди операций коммерческих банков.

Но несмотря на все это, банковская система РФ, совершенствуясь, все в большей мере преобразуется в хорошо развитую сферу экономической жизни и народного хозяйства – как внешне, так и на основе осуществляемых операций.

Происходит расширение сети филиалов, представительств как внутри страны, так и за рубежом, увеличивается сеть небанковских кредитных учреждений. Деятельность Центрального банка РФ, которая направлена на рост прочности, безопасности и устойчивости банковской системы, направлена на развитие крупных, конкурентоспособных, устойчивых банков, а также на ликвидацию мелких [9, С. 25–33].

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сделать следующие выводы: банковская система представляет собой одну из наиболее важных и неотъемлемых структур рыночной экономики и народного хозяйства. При этом банковские учреждения, осуществляя денежные расчеты, предоставляют кредиты хозяйству, выступая посредниками в процессе перераспределения капиталов. Они значительно увеличивают общую эффективность процесса производства, способствуют росту производительности общественного труда.

На сегодняшний день, в условиях развитых товарных и финансовых отношений, структура банковской системы резко усложняется и сильно видоизменяется: появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.
2. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45. 9
3. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естество-

знания. 2015. № 1-5. С. 827-830.

4. Банковское дело. / Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Кнорус, 2009. – С. 768.
5. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – С. 687.
6. Тосунян Г. А. Банковское дело в России: опыт, проблемы, перспективы. – М.: Наука, 2003. – С. 96.
7. Жукова Е. Ф. Общая теория денег и кредита. - М.: Банки и биржи; Юнити, 2003. – С. 47–49.
8. <http://www.gks.ru/> – Федеральная служба государственной статистики.
9. История России: Учебник для вузов. – 1997. – С. 230–240.
10. Колесников В.И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 66–74.
11. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. – М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994. – С. 25–33.

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Г.И. Глухань, студентка 3 курса
Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ
г. Калуга, Россия*

***Аннотация.** В работе рассмотрена эффективность пенсионных реформ с 1990-2016 гг., причины их достижения и последствия.*

***Ключевые слова:** пенсионный фонд, пенсионные реформы, пенсия, пенсионная система, пенсионные баллы.*

В связи с переходом в начале 1990-х годов России на рыночную экономику стала очевидна необходимость реформирования (усиления в пенсионном обеспечении страховых начал) существовавшей на тот момент распределительной пенсионной системы, основанной на принципе солидарности всех застрахованных и всех страхователей, солидарности поколений. Данный механизм устанавливал тесную связь между численностью работающих и численностью пенсионеров, так с сокращением первой или уменьшением второй категории населения уменьшался и размер пенсий. Поэтому главная причина отказа от распределительной системы - нарастание неблагоприятных демографических тенденций (роста численности лиц преклонного возраста и сокращения численности работающих). Кроме того, данный принцип пенсионных выплат не учитывал индивидуального трудового вклада каждого работника. [2]

Началом пенсионной реформы принято считать 1995 г., год разработки и принятия Концепции реформы системы пенсионного обеспечения в РФ (первый этап реформы), предусматривающей создание двухуровневой системы государственных пенсионных выплат:

– базовой пенсии, предоставление которой не зависит от наличия трудо-

вого стажа в фиксированных размерах, определяемых на основании прожиточного минимума пенсионера и с учетом степени утраты трудоспособности;

- трудовой, или страховой, пенсии, размер которой определялся в зависимости от трудового (страхового) стажа с учетом продолжительности уплаты страховых взносов и заработка.

Кроме этого реформа включала перевод льготного пенсионного обеспечения в сферу дополнительных профессиональных пенсионных систем, установление солидарной материальной ответственности работодателя и работника за уплату страховых взносов, персонифицированный учет страховых взносов, формирование резервного фонда ПФР и другие меры.

За время, прошедшее после 1995 г., некоторые положения Концепции были реализованы, например, проведена персонификация страховых взносов и осуществлен переход на новый механизм расчета и увеличения государственных пенсий, исходя из величины индивидуального коэффициента пенсионера. Однако в условиях незаконченности запланированных преобразований в модель пенсионной реформы в 1998 г. были внесены существенные изменения.

Так, Программа пенсионной реформы в РФ (второй этап) предусматривала постепенный переход на использование накопительного метода финансирования выплаты государственных пенсий, а также внедрение в рамках персонификации условно-накопительного механизма, в соответствии с которым расчет трудовых пенсий должен зависеть от суммы уплаченных страховых взносов. Но запланированные мероприятия не были осуществлены, в том числе и вследствие финансового кризиса 1998 г. Из-за этого в 2001 г. были приняты модифицированная версия Программы, одобренная Правительством РФ 17 апреля 2001 г. (третий этап реформирования пенсионной системы) и пакет законов, устанавливающих новую модель пенсионного обеспечения в РФ, которая основательно изменила и механизм деятельности ПФР. [5]

В результате была создана трехуровневая пенсионная система, которая выглядит следующим образом:

- первый уровень – государственное пенсионное обеспечение, которое представляет собой систему унифицированных по размерам и условиям пенсий, финансируемых за счет общих налогов, – так называемая базовая пенсия. Размер такой пенсии фиксирован и не зависит от стажа и размера заработной платы;

- второй уровень – обязательная накопительная система, охватывающая всех работающих граждан, в основу которой положен накопительно-страховой механизм и принцип персонифицированного учета страховых взносов в ПФР, – так называемая страховая часть пенсии. На ее размер влияют стаж работы, платежи пенсионера в ПФР, средняя величина заработной платы по стране;

- третий уровень – негосударственное пенсионное обеспечение, выступающее как дополнительное к государственному в рамках единой пенсионной системы и представляющее собой накопительную часть пенсии. Данный вид пенсионного обеспечения может быть осуществлен двумя способами: обязательным и добровольным.

Особенность новой пенсионной системы России заключалась в том, что она способствовала осуществлению перехода от распределительной системы

пенсионного обеспечения к системе с преобладанием страхового принципа. В действительности это означало, что в имеющуюся монополизировано - распределительную систему были внедрены элементы накопительной системы для того, чтобы в среднесрочной перспективе распределительные и накопительные элементы функционировали в государственной системе на паритетных началах. Вместе с тем в ходе осуществления реформ при определении последовательности перераспределения обязательств и длительности этапа создания накопительной системы учитывалась необходимость поддержания финансовой стабильности существующей пенсионной системы, то есть были сделаны попытки максимально снизить издержки переходного периода. Для этого было выбрано поэтапное внедрение накопительной системы. [7]

Таким образом, поскольку распределительная система не могла уже справиться с растущей нагрузкой, были осуществлены следующие мероприятия. Во-первых, с 2002 г. в России размер будущей пенсии стал зависеть от суммы уплаченных страховых взносов, а также введена обязательная накопительная часть пенсии. Во-вторых, в 2009 г. был запущен государственный проект финансирования пенсии. Первоначально срок для входа в данную программу был до 31 декабря 2014 года, в течение этого времени гражданин мог стать участником данной схемы, для этого ему необходимо было зачислить первый взнос до 31 января 2015 года. Сегодня данная система решением правительства России продлевается и захватывает в себя 2016 год. В рамках данного проекта величина выплат, полагающаяся гражданам при выходе на пенсию, значительно увеличивалась благодаря удвоению добровольных перечислений гражданина в размере от 2-12 тыс. руб. за счет поступлений из государственного бюджета. В-третьих, в 2014 г. российским гражданам было предоставлено право на добровольное формирование накопительной части по тарифу 6% в некоммунальных пенсионных фондах. [1]

Однако наметившееся резкое ускорение старения населения, сохраняющаяся тенденция «сферой занятости» населения и увеличение числа людей неформальной занятости (не работающих по найму и не уплачивающих взносов в страховую пенсионную систему) обусловили необходимость дальнейшего реформирования пенсионной системы. По мнению ряда экспертов, в этих сложившихся неблагоприятных условиях единственным эффективным регулятором, способным сбалансировать пенсионную систему, является пенсионный возраст. Изменение возраста выхода на пенсию могло бы изменить соотношение плательщиков взносов и получателей пенсий. Однако руководство страны решило не идти по непопулярному пути западноевропейских стран, а использовать иной механизм, позволяющий найти новые источники финансирования пенсионного обеспечения. Социальный блок Правительства РФ предложил вместо поднятия возраста выхода на пенсию применить новую пенсионную формулу, которая выглядит следующим образом:

$$СП = (ФВ \times ПВ_k) + (ИП_k \times СП_k \times ПВ_k) \quad (1)$$

где СП - годовой размер выплат по страховой пенсии;

ФВ - фиксированная выплата;

ИП_к - индивидуальный пенсионный коэффициент;

СПк - денежное выражение стоимости пенсионного коэффициента в соответствующем году;

ПВк - значение премиального коэффициента.[3]

С 1 января 2015г. вступил в действие закон ФЗ «О страховых пенсиях» № 400 и ФЗ «О накопительных пенсиях» №424 от 28.12.13 начисления производиться по новой формуле, и трудовая пенсия трансформируется в два вида пенсий: страховую и накопительную.

По новой пенсионной формуле определяется только страховая пенсия, право на которую учитывается не в абсолютных цифрах, а в индивидуальных пенсионных коэффициентах ("пенсионных баллах"). Расчет накопительной пенсии предусмотрен в прежнем порядке путем деления суммы накоплений на ожидаемый период выплаты накопительной пенсии.

Пенсионные баллы начисляются за каждый год трудовой деятельности исходя из уровня заработной платы (уплаченных с нее страховых взносов), стажа, возраста выхода на пенсию, а также с учетом того, отчисляются ли средства на накопительную часть пенсии или гражданин отказался от нее в пользу увеличения страховой.

Чтобы получить право на назначение страховой пенсии по старости, необходимо будет иметь 30 и более пенсионных баллов, однако эта норма в полной мере начнет действовать с 2025 г., а в 2016 г. для назначения пенсии достаточно иметь 9 баллов. [6]

В новой пенсионной формуле, помимо периодов трудовой деятельности, баллы также начисляются за социально значимые периоды жизни человека, такие как военная служба по призыву, отпуск по уходу за ребенком, период ухода за ребенком-инвалидом, гражданином старше 80 лет и другие.

С 1 января 2016 г. стоимость пенсионного балла составила 74,27 руб., размер фиксированной выплаты к страховой пенсии — 4558,93 руб. С 1 февраля 2016 г. они были проиндексированы в соответствии с фактической инфляцией за 2015 г.

Поменялись и требования к минимальному стажу для получения права на пенсию по старости. В 2016 г. он составит 7 лет и будет до 2025 г. поэтапно увеличиваться на 1 год ежегодно, пока не достигнет 15 лет.

Данной формулой предусмотрено также стимулирование более позднего выхода на пенсию путем установления повышающих (премиальных) коэффициентов к размеру пенсии. Например, если человек отложит выход на пенсию на пять лет, то это увеличит его страховую пенсию в 1,45 раза, а фиксированную выплату в 1,36 раза.

Однако при конвертации пенсионных прав в баллы сохраняются все сформированные ранее пенсионные права и размер уже назначенных пенсий. [4]

Таким образом, суть пенсионной реформы заключается в установлении более справедливого денежного обеспечения, дифференцированного в зависимости от величины доходов и продолжительности работы. К тому же в связи с негативной демографической тенденции «старения населения» одной из целей новых законов в данной сфере является стимулирование более позднего выхода на пенсию.

Список литературы:

1. Дорофеев, М.Л. Программа государственного софинансирования пенсии как инструмент совершенствования пенсионной системы Российской Федерации в современных условиях// Финансы и кредит. - 2014. - №23(599) - С.29-43.
2. Михайлова, Т. Перерасчет// Пенсионное обеспечение. - 2014. - №2 (207). - С.90-93.
3. Набиев, А.А. Пенсионная реформа 2015 года/Набиев А.А., Сираева Р.Р., Шарипова Г.Р.//Экономические науки. - 2014. - №2. - С. 23-27.
4. Пенсионная система: что ждет россиян в 2015 г. //Экономика и учет труда. - 2015. - №1(217). - С.60-64.
5. Рыжановская, Л.Ю. Сущность категории "пенсионные накопления" как важного компонента пенсионной системы/ Рыжановская Л.Ю., Галишникова Е.В.//Финансы и кредит. – 2014. - №20 (596). - С.47-60.
6. Пенсионный фонд РФ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru>. (Дата обращения: 28.04.2016).
7. Пенсионный эксперт: [Электронный ресурс]. URL: <http://pensia-expert.ru>. (Дата обращения: 28.04.2016).

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ АЗЕРБАЙДЖАНА

Гусейнли Джавид

Архитектурно-строительный университет

г. Баку, Азербайджан

Аннотация: *в статье анализируется состояние и тенденции развития азербайджанского банковского сектора, его прибыльность, капитал.*

Ключевые слова: *банковская система, прибыль, капитал, активы.*

В апреле 2014 года по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года число прибыльных банков в стране уменьшилось на шесть единиц, а общая прибыль сектора выросла на 51,02 процента. При этом число убыточных банков увеличилось с четырех до 11, а общий убыток вырос более чем в 4,5 раза.

К тому же ЦБА констатировал по итогам сентября 2014 года превышение суммарной прибыли банков над общим убытком в 11 раз. Прибыль 38 банков страны за указанный период составила 348,52 млн. AZN, а убытки шести банков - 31,33 млн. AZN, что позволило банковской системе получить чистую прибыль в размере 317,19 млн. AZN. По сравнению с августом 2014 года число прибыльных банков в стране увеличилось на два при росте их суммарной прибыли на 2,5%, а с началом года - сократилось на одну единицу (рост на 27,98%). Число убыточных банков в течение месяца сократилось на два (их общий убы-

ток уменьшился на 26,2%), а с началом 2014 года - увеличилось на два банка (рост в 6,6 раза).

В сентябре 2014 года по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года число прибыльных банков в стране осталось неизменным, а суммарная прибыль сектора выросла на 33,9%. При этом число убыточных банков увеличилось с пяти до шести, а общий убыток вырос в 2,3 раза.

В целом, банковский сектор страны, за анализируемый период достаточно стабилен, банки не сталкиваются с большими проблемами. Они обладают достаточной ликвидностью и вовремя погашают зарубежные обязательства.

Основными ориентирами сохраняются капитализация, конкуренция и сокращение инертных банков. Перспективные изменения в банковском законодательстве и создание Банковского кодекса, ужесточившаяся конкуренция на рынке, активная позиция Центробанка в вопросах реформирования банковского сектора и участие международных финансовых институтов позволяют рассчитывать на более видимые положительные изменения в банковской системе Azerbaijan в обозримом будущем.

Для сравнения: 1 октября 2014 года совокупный капитал банков страны составлял 3,792 млрд. манатов, 1 сентября - 3 млрд. 749,4 млн. манатов, 1 августа - 3,705 млрд. манатов, 1 июля - 3 млрд. 635,3 млн. манатов, 1 июня - 3 млрд. 671,9 млн. манатов, 1 мая - 3 млрд. 605,4 млн. манатов, 1 апреля - 3 млрд. 418,1 млн. манатов, 1 марта - 3 млрд. 367,8 млн. манатов, 1 февраля - 3 млрд. 440,8 млн. манатов, 1 января - 3 млрд. 388,6 млн. манатов, а 1 ноября 2013 года - 3 млрд. 230,5 млн. манатов.

В обзоре GlobalRating/AzeriRating анализирует состояние и тенденции развития банковской системы Azerbaijan:

- банковская система независимого Azerbaijan еще очень молода и располагает огромными резервами для своего развития;
- недостаточное развитие рынков капитала, сохраняющееся доминирование государственных банков на рынке;
- политические риски в краткосрочной перспективе (менее 5 лет) в Azerbaijan маловероятны. Вероятность реализации в Azerbaijan политического риска в долгосрочной перспективе оценивается как крайне высоко;
- положительная динамика основных финансовых показателей сопровождается постепенным качественным развитием;
- невысокая диверсификация привлеченных ресурсов на фоне низкой капитализации банков определяют высокий уровень рисков активных операций;
- высокая себестоимость ресурсов ограничивает возможности банков по кредитованию корпоративных клиентов.

Изменения последних двух лет свидетельствуют о том, что банковский сектор Azerbaijan на пороге нового этапа развития: господствующее положение государственных банков постепенно становится менее ощутимым.

Несмотря на все достижения последних лет, банки Azerbaijan подвержены рискам и не могут адекватно отвечать потребностям экономики страны, в которой доля участия банков составляет только 13% (отношение кредит-

ных вложений к ВВП).

Одной из насущных проблем остается крайне низкая капитализация банков Азербайджана, по своему уровню уступающая банковским системам России, Казахстана и Украины.

Несмотря на темпы роста ВВП, Азербайджан остается страной с переходной экономикой, стабильность которой очень чувствительна к ситуации на мировом нефтяном рынке.

Количество лицензированных Национальным банком Азербайджана кредитных организаций по итогам 1-го квартала 2007 года увеличилось за счет шести небанковских кредитных структур, составив 135. Суммарное количество небанковских кредитных организаций возросло в 2006 году с 85 до 94 и сохранилось на 1 июля 2007 года.

Доминирующее положение двух государственных банков ослабляется и более отчетливо виден рост сектора частных коммерческих банков, доля которых по показателям активов и обязательств приближается к 60% рынка, а по уровню капитализации сильно опережает госсектор.

Банковская система Азербайджана находится на этапе качественного реформирования, активно проводимого Национальным банком. Причины слабости банковской системы Азербайджана, связанные с задержкой приватизации государственных банков, слабой развитостью финансовых рынков и недостаточной степенью прозрачности банков, по-прежнему актуальны, но появившиеся положительные тенденции свидетельствует о действенности проводимых реформ, в частности серьезно ужесточилась конкуренция между ведущими банками.

Банковская система, преодолев многие проблемы становления, вступила в стадию качественного реформирования. Основные ориентиры – капитализация, конкуренция и сокращение инертных банков. Проблемы экономики интегрируются в банковский сектор, сдерживание инфляции проявляется в многократном росте ставки рефинансирования НБА, деноминации национальной валюты.

По прогнозам GlobalRating перспективные изменения в банковском законодательстве, ужесточившаяся конкуренция на рынке, активная позиция Национального банка в вопросах реформирования банковского сектора и участие международных финансовых институтов позволяют рассчитывать на более видимые положительные изменения в банковской системе Азербайджана в обозримом будущем.

Задачи банковского сектора меняются в зависимости от складывающейся конъюнктуры. Какие тенденции заметны в Азербайджане в последнее время? До кризиса 2008 года можно было делать заимствования за рубежом, и большинство банков было не слишком озабочено ростом капиталов: главным был рост активов и получение прибыли - тем более, что депозиты населения росли быстро. После финансового кризиса ситуация изменилась.

Многие банки были вынуждены обратиться за помощью к Центральному банку (ЦБА). Капитал банковской системы растет быстрее, чем его прибыль.

Два момента кажутся здесь особенно интересными. Во-первых, за столько лет темп роста активов остался высоким, то есть банковская система слабо реаги-

рвала на снижение темпов роста экономики. С другой стороны, в последнее время капитал банковской системы растет быстрее, чем его прибыль, а это означает, что банки не имеют возможности самостоятельно, без давления стороны ЦБА, увеличивать свой капитал. С этой задачей справляется только ряд крупных банков, стремительно уходящих вперед по уровню капитализации, прежде всего это Международный банк Азербайджана (МБА).

Невысокая инфляция – удобное время для перемен в банковском секторе. Как сказано в сообщении Госкомстата, в апреле 2014 года базисный индекс потребительских цен вырос на 0,1% к марту, когда, как и в феврале, отмечался рост на 0,2%, при нулевом росте в январе, а за январь–апрель (год к году) – на 1,6%. Оптовые промышленные цены за апрель 2014 года не изменились, а за январь–апрель выросли на 0,9%. Определяющие для них оптовые цены в нефтегазовом секторе в апреле выросли на 0,1%, а январь–апреле упали на 1,1%.

Литература

1. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка Фундаментальные исследования. 2015. №2 (часть 15) С.3341-3345
2. Багиров Д.А. Финансовый рынок Азербайджана // Экономики и жизнь. Баку. 2014.
3. GlobalRating / AzeriRating.

ДЕПОЗИТНАЯ И КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

*Гусейнова Хатира Маил-кызы – к.н.э., доц.
Архитектурно-строительный университет
г. Баку, Азербайджан*

Аннотация: в статье рассматриваются деятельность азербайджанских банков в области депозитной и кредитной политики, в частности, по привлекаемым вкладам юридических и физических лиц, потребительское и ипотечное кредитование.

Ключевые слова: депозит, фонд страхования вкладов, потребительский и ипотечный кредит, процентная ставка.

Депозитная политика. С 2012 года в Азербайджане наблюдается тенденция превалирования денежных вкладов населения в банках в национальной валюте над вкладами в иностранной валюте, что объясняется стабильностью курса маната. По данным Центробанка 4 421,1 млн. AZN (63,52%) из вкладов физических лиц в банках страны были размещены населением в национальной валюте, а 2 538,6 млн. AZN - в СКВ. Общий объем депозитов юридических лиц

составил 7 571,8 млн. AZN против 5 692 млн. AZN годом ранее.

В результате реализации государственных программ по социально-экономическому развитию регионов доходы населения, проживающего за пределами столицы, растут. Это сказывается на вкладах населения, привлеченных в банковскую систему АР из регионов страны, которые по итогам января-сентября 2014 года были сформированы в размере 529,657 млн. AZN (7,6% от совокупного объема банковских вкладов). По сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель вырос на 22,4%.

По состоянию на начало октября 2014 года по Баку объем вкладов составил 6,43 млрд. AZN, при этом на вклады в национальной валюте пришлось 4,014 млрд. AZN. Средняя процентная ставка по стране за отчетный период составила 8%, в Баку - 8,1%.

Таким образом, Баку остается лидером по такому показателю, как привлечение банками вкладов населения.

По районам по привлечению депозитов населения лидирует Абшеронский экономический район (166,21 млн. AZN при средней ставке - 8,6% годовых). За этот период объем вкладов по Аранскому экономическому району составил 160,42 млн. AZN при средней ставке 7,6%, Горно-Ширванскому - 15,2 млн. AZN при ставке 6,1%, Гянджа-Газахскому - 57,35 млн. AZN при ставке 5,8%, Губа-Хачмазскому - 20,9 млн. AZN при ставке 6,4%, Лянкяранскому - 45,1 млн. AZN - ставка 7,5%, Шеки-Загатальскому - 23,7 млн. AZN - ставка 5,6%, Верхне-Карабахскому - 11,7 млн. AZN - 4,3%, Кяльбаджар-Лачинскому - 7,1 млн. AZN - 5,1%, Нахчыванскому - 21,93 млн. AZN при средней ставке 4,1%.

По итогам 9 месяцев суммарный объем банковских депозитов и вкладов юридических и физических лиц составил 14 531,5 млн. AZN. По сравнению с январем-сентябрем 2013 года, вклады физических лиц увеличились на 11,5%, а объем депозитов юридических лиц - на 33%. В течение первых девяти месяцев эти показатели выросли на 8,8% и на 24,5% соответственно.

Кредитная политика. Доля потребительских кредитов на начало октября 2014 года в совокупном объеме кредитных вложений банков составила 41,1%, или 7 253,4 млн. AZN. Для сравнения: в январе-сентябре 2013 года их доля составила 38,5%, а сумма выданных кредитов - 5688,9 млн. AZN при годовом росте на 40,73%.

На втором месте по удельному весу в общем кредитном портфеле банков находится сфера торговли и услуг (14,4%, или 2536,3 млн. AZN). На третьем - сектор строительства и недвижимости (13,8%, или 2434,2 млн. AZN).

В сектор промышленности и производства было направлено 11,5% от общего объема кредитования реального сектора экономики Азербайджана, что в номинальном выражении составляет 2 021 млн. AZN.

В связи с объявлением 2014 года в Азербайджане Годом промышленности, банки также увеличили кредитование этой сферы. Для сравнения: по итогам января-сентября 2013 года доля кредитования сектора промышленности составила 9,9% от общего объема банковских вложений в экономику страны.

На долю транспорта и связи за указанный период пришлось 3,3% (582,6

млн. AZN), сельского хозяйства и переработки - 4,6% (807,6 млн. AZN), энергетики, химии и природных ресурсов - 1,3% (221 млн. AZN).

Общий объем выданных банками по состоянию на 1 октября 2014 года кредитов составил 17,6 млрд. AZN, что на 19,2% больше показателя годом ранее.

Наряду с ростом кредитного портфеля банков проблема с уровнем просроченной задолженности стала проявляться особенно остро. Причины как всегда банальны. Если существует возможность получить наличные средства с минимальным пакетом документов (некоторые банки выдавали кредиты лишь при предоставлении одного удостоверения личности), то этой возможностью пользуются не только честные заемщики, но и те, кто заранее знает, что не в состоянии выплатить заем. Кроме того, никто не отменял кредитных мошенников, которые и вовсе не собираются возвращать кредит.

Беззалоговые потребительские кредиты для банков традиционно являются высокорискованным продуктом, именно по этой причине Центробанк Азербайджана пресек чрезмерный рост потребительских кредитов. Центробанк направил действующим в стране кредитным организациям предписание прекратить выдачу кредитов физическим лицам, если они не могут представить справку о доходах (в основном, имеется в виду справка с места постоянной работы). Данная мера была направлена на укрепление финансовой устойчивости банковского сектора и улучшение надзора в сфере потребительского кредитования.

Согласно правилам по выдаче банками кредитов, необеспеченные кредиты должны выдаваться при наличии долгосрочных финансовых отчетов и кредитных историй заемщиков.

В качестве необходимых финансовых отчетов для физических лиц выступает справка о заработной плате либо о доходах из других источников. Стоит отметить, что необеспеченные кредиты и в международной практике считаются кредитными продуктами, требующими серьезной оценки и андеррайтинга. С этой точки зрения подтверждение доходов заемщиков и, таким образом, их заемспособности служит сохранению качества кредитного портфеля банков, повышению их финансовой устойчивости, предотвращению ухудшения финансового положения заемщиков.

Проще говоря, наблюдающаяся в последние пару лет практика выдачи небольших кредитов лицам, платежеспособность которых может быть доказана только косвенно, рассчитана Центробанком как опасная тенденция, повышающая банковские риски.

Таким образом, данное решение ЦБА ограничило доступ к кредитам, но банковскому рынку это предоставит некоторые дополнительные гарантии возврата выданных потребительских кредитов.

Банки начали предъявлять повышенные требования к клиентам, проверяя их кредитную историю и факты просрочек. Комбинация этих двух факторов привела к тому, что количество выдаваемых кредитов снизилось, а по существующим ссудам рост просрочки увеличился (раньше он был не так заметен за счет постоянного роста кредитного портфеля банков).

Однако главный банкир страны Эльман Рустамов считает, что информация об увеличении объема просроченных кредитов не соответствует действительности. Проблемные кредиты в Азербайджане сегодня составляют менее 6% портфеля. По 80% из них созданы резервы со стороны банков. По его словам, по сравнению с другими странами это (объем просроченных кредитов) очень низкий показатель.

«Подобные изменения, происходящие в структуре кредитного портфеля банков, наблюдаются в основном за счет потребительских кредитов. Но банки за счет своих доходов сформировали резервы, и подобные кредиты не создают для них особых проблем», - сказал Рустамов.

На 1 апреля 2014 г. его активы составили 7,648 млрд. манатов. Это на 22,8% превышает показатель на 1 апреля 2013 года. Еще быстрее рос кредитный портфель банка – на 28,2% (на 1 апреля 2014 года он составил 5,155 млрд. манатов). Однако можно заметить, что кредиты, выданные физическим лицам, составили 557,2 млн. манатов, то есть уровень потребительских кредитов составил около 11% кредитного портфеля.

Поворот банковской системы к реальному сектору всегда шел медленно, так что прорыв в кредитовании вполне закономерно произошел в потребительском кредитовании.

Эта тенденция начала набирать обороты примерно два года назад. Глава успешного Unibank Эльдар Гарибов говорил тогда в одном из своих интервью, что розничное кредитование в Азербайджане примерно в 10 раз отстает по темпам роста от российского, и его рост не опасен. С того времени ситуация заметно изменилась. Только два банка уже эмитировали около 600 тысяч розничных карточек. На 1 марта объем потребительского кредитования в стране составил 6431,6 млрд. манат (рост 41%), а его доля в кредитах всей банковской системы составила 41%. Причем этот рост шел на фоне сдерживания автомобильного кредитования и умеренного роста ипотечного кредитования.

Объем ипотечного кредитования из средств Азербайджанского ипотечного фонда (АИФ) и собственных ресурсов банков достиг 750 млн. манатов. При этом объем ипотечного кредитования в Азербайджане в 2013 году увеличился на 35%, в том числе льготного ипотечного кредитования – на 33%, как отмечается в заявлении ЦБА об основных направлениях денежной политики и финансовой стабильности на 2014 год.

На начало декабря 2013 г. общее количество ипотечных кредитов, выданных в республике, превысило 20 тысяч. По данным Центробанка, АИФ за счет выпуска облигаций привлек на финансовом рынке 300 млн. манатов, которые были направлены на ипотечное кредитование.

В заявлении отмечается, что принятие новой стратегии ипотечного кредитования позволит расширить условия для получения гражданами долгосрочных и выгодных кредитов для улучшения жилищных условий. Планируется привлечение частных инвесторов.

АИФ был создан в декабре 2005 года и в марте 2006 года приступил к выдаче ипотечных кредитов. Выдача социальной ипотеки в Азербайджане

началась с 2007 года и продлилась в течение 6 месяцев. АИФ с 1 июня 2009 года возобновил процесс выдачи ипотечных кредитов на коммерческих условиях через 28 банков-агентов. При этом на коммерческих условиях ипотечные кредиты выдаются за счет средств, привлекаемых фондом от выпуска собственных облигаций.

Ипотечные кредиты на коммерческих условиях выдаются в манатах, и только гражданам Азербайджана. Кредиты выдаются на срок от 3 до 25 лет, максимальный размер кредита не должен превышать 50000 манатов, кредит выдается по ставке не более 8% годовых. Из госбюджета финансируется лишь социальная ипотека. Ее максимальный размер составляет 50000 манатов, а ставка – не выше 4% годовых.

Страхование вкладов. Членами фонда страхования вкладов являются почти все банки страны (43 банка), хотя некоторые коммерческие банки нарушают условия Азербайджанского фонда страхования вкладов ADIF, предлагая населению размещать средства на депозитных счетах под 12% и выше. Соответствующие рекомендации Центробанка могли бы предотвратить риски по многим тысячам вкладов в случае банкротства частных финансовых структур, считает глава неправительственного Центра экономического и социального развития (CESD) Вугар Байрамов. К сожалению, ни фонд, ни Центробанк не реагируют на нарушения, несмотря на то, что запрещенная реклама «прибыльных» вкладов ведется на телевизионных каналах и прочими электронными СМИ.

Кроме того, как полагают эксперты, фонду следует поднять максимальную планку застрахованных вкладов с 30 тысяч манатов на более высокий уровень. Для сравнения – в Польше до 2008 года застраховывали 22500 евро, с 2009 года, благодаря усилению финансовых возможностей населения, эта планка поднялась до 100000 евро. В Азербайджане достаточно большое количество вкладчиков располагает возможностями размещения на личном счету средств, превышающих 30000 манат. Как считается, ограничения, вводимые ADIF, вынуждают как резидентов, так и нерезидентов, открывать по несколько счетов, что также нарушает их права.

ADIF был создан в рамках указа президента страны от 9 февраля «Об утверждении и введении в действие закона «О страховании вкладов», принятого 29 декабря 2006 года. Фондом полностью покрываются вклады на сумму 30000 манатов. ADIF гарантирует защиту лишь 32% из общего объема вкладов.

Фонд ADIF по согласованию с Центробанком понизил застрахованную депозитную ставку в 2014 году с 10% до 9%. Соответствующее решение было принято 19 мая и вступило в силу немедленно. Таким образом, верхний предел застрахованной депозитной ставки за последние 2 года снизился с 12% до 9%. Однако некоторые экономисты считают, что это решение не обосновано ни юридически, ни экономически, прежде всего, потому что при одинаковой процентной ставке по застрахованным депозитам (9%) вкладчики не заинтересованы в выборе банка. В то же время, такой шаг лишает банки конкурентной среды, что противоречит законам, связанным с недобросо-

вестной конкуренцией, естественными монополиями. С экономической точки зрения, снижение застрахованной депозитной ставки до 9% не только противоречит требованиям законодательства, но и сужает круг страхования депозитов.

Другим аспектом этой проблемы является закрытость деятельности фонда. Фонд страхования вкладов не представил информации о страховании вкладов по итогам последнего квартала 2013 года и в первом квартале 2014 года. В последний раз фонд объявил результаты третьего квартала 2013 года. Согласно этим результатам, фонд страхует только 32,6% общего объема вкладов. Между тем миссией фонда является обеспечение массовости страхования депозитов.

В международной практике государство гарантирует страхование не менее 80% депозитов. Выходит, что в Азербайджане не страхуются две трети банковских депозитов. По данным Центрального банка на 1-е полугодие 2014 года, общий объем депозитов составил 6,6 млрд. манатов. Получается, что 4,5 млрд. манатов из депозитов на 6,6 млрд. манатов не застраховано. Иначе говоря, если банки обанкротятся, то сбережения на 4,5 млрд. манатов пропадут. Фонд страхования вкладов как раз и был создан для предотвращения такой угрозы. Основная цель страхования сбережений – это обеспечение массовости их защиты.

Необходимо отметить, что такая скептическая позиция излагается не только отдельными экспертами в области финансов и банковского сектора. Многие обычные граждане опасаются вкладывать свои деньги в местные банки, вспоминая о недавней судьбе закрывшегося Royal Bank, где пропал 71% всех депозитов. Тем не менее, фонд, о котором идет речь, так и не выплатил компенсацию за материальный ущерб (не говоря уже об ущербе моральном). Вот и задаются граждане вопросом – а что лучше – нести свои сбережения в банки или держать их по старинке, в «кубышке»?

Сокращение депозитной базы банков Азербайджана в апреле текущего года не носит системного характера, и оно было компенсировано в мае 2014 года. Об этом говорится в заявлении Центрального банка Азербайджана (ЦБА), распространенном в среду.

"В последнее время в СМИ высказываются различные мнения о снижении объема вкладов и росте числа убыточных банков. В этой связи Центральный банк сообщает, что на динамику депозитов влияют экономические циклы, сезонные факторы и поведение вкладчиков, продиктованное различными причинами. Наблюдавшееся в апреле снижение было компенсировано превосходящим ростом в мае", - говорится в заявлении. Согласно заявлению, увеличение числа убыточных банков связано с применением ими более консервативной политики резервирования по активам.

"Это не создает никаких рисков или опасностей для финансового положения и деятельности банков. Упомянутые показатели относятся к итогам работы банков в первые пять месяцев текущего года. Еще раз заявляем, что показатели финансовой стабильности банковской системы стабильны, ликвидность находится на высоком уровне, а уровень капитализации адекват-

тен", - говорится в заявлении ЦБА.

Литература

1. Багиров М.М. Центральный банк и его основные функции. Аз НИИНТИ Государственного комитета по науке и технике Азерб. Республики. Баку. 2014.
2. Официальный сайт Центрального банка Азербайджана (азерб. *Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı*).

НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

А.Т. Гыязов, к.э.н., доцент
*Кызылкийский институт технологии,
экономики и права,
г. Кызыл-Кия, Кыргызстан*

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы обеспечения устойчивого развития предприятий АПК Кыргызской Республики.

Ключевые слова: сельское хозяйство, АПК, Кыргызстан, устойчивое развитие, малые формы хозяйствования.

Современный аграрный сектор Кыргызстана есть полное основание считать системой, в которой имеются и внешние и внутренние структуры, а также их производственные, экономические и торговые связи. Структура аграрного сектора – это многочисленные крестьянские и фермерские хозяйства, агрофирмы и кооперативы и т.д., которые функционируют ради осуществления сельскохозяйственной деятельности. В ходе осуществления своей деятельности, они объективно связаны с другими отраслями АПК (переработка с/х продукции, поставка сельскохозяйственной техники и материалов сельскому хозяйству, и др.), а также с торговлей, логистикой и объектами рынка по поводу дальнейшей переработки сельскохозяйственного сырья, хранения, сбыта продукции и т.д.

Следует также отметить и характер отношений, они как внутри республики, так и за её пределами, осуществляются на базе рыночного механизма.

Аграрный сектор как система отличается присущими ему характерными чертами. Основными из них являются зависимость аграрной деятельности от природно-климатических условий, сезонный характер производства, территориальная размещённость предприятий, непродолжительность сохранения своих потребительских свойств большинства сельскохозяйственной продукции [1-2].

С другой стороны аграрный сектор можно характеризовать по построению структуры организационных форм, а также по характеру их внутренних и внешних связей, которые не зависят от природно-климатических и других

условий. Иными словами организационные формы можно строить по желанию человека, соответственно, возможно устанавливать различные хозяйственные, торговые и другие связи [3-5].

В связи с выше изложенным, можно говорить о зависимости аграрного сектора как системы от трех групп факторов. Первая группа – это природно-климатические, производственно-технологические, биолого-технологические. Вторая группа включает в себя организационные факторы и характер связей. И, наконец, третья группа - это управленческие действия, которые направлены на эффективное соединение факторов производства, своевременное и качественное принятие решений для достижения эффективности функционирования аграрного сектора [6-8].

Когда речь идет об организационных формах сельскохозяйственного производства в КР, прежде всего, имеются ввиду те изменения, которые произошли за годы суверенитета, как в организационных формах, так и в связях хозяйств республики. Проведенный анализ динамики численности занятых и объема валовой добавленной стоимости субъектов в аграрном секторе республики показывает, что количество сельхозпредприятий за исследуемый период уменьшается, при росте числа малых и средних предприятий. В то же время численность занятых на малых предприятиях уменьшается, удельный вес занятых в крестьянских и фермерских хозяйствах к общей численности в экономике уменьшается, при некотором росте числа индивидуальных предпринимателей.

На наш взгляд, изменения структуры организационных форм в аграрном секторе за рассматриваемый период выглядят естественными, поскольку идет поиск наиболее эффективных форм организации в условиях либерализации экономики и свободы предпринимательства.

Вместе с тем, рыночные отношения пробивают дорогу с большими трудностями, поскольку в результате хозяйственной деятельности сельского хозяйства республики за годы суверенитета не отличались особой конкурентоспособностью на международных рынках, наоборот, как и раньше экспорт сельскохозяйственных продуктов осуществляется в основном в виде сырья, а такая продукция как шерсть, кожевенные изделия, почти потеряли способность конкурировать на международных рынках.

Говоря о структуре сельскохозяйственных предприятий и их адаптации к рынку можно сказать, что в Кыргызстане организационные формы в целом гибко реагируют на требования рынка. К сожалению, пока только по форме, то есть по количеству малых и средних предприятий. (табл. 1)

Анализ данных, приведенных в таблице, показал, что в начале 2014 года наблюдался значительный рост показателей рентабельности и финансовых результатов по сравнению с началом 2010 года. Это объясняется тем, что в 2009 году была засуха по всей республике и сельскохозяйственные предприятия вышли с отрицательными значениями рентабельности и финансовых результатов.

Таблица 1

Динамика развития малых и средних предприятий сельского хо-

зяйства в % на начало года (2010 – 100%)[9]

Субъекты сельского хозяйства	годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
МСП – всего, Из них	100				
МП	100	99,4	106,2	128,6	116,9
СП	100	104	112	108	108
Списочная численность работников малых и средних п/п сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства					
МСП – всего, Из них					
МП	100	86,3	92,5	108	98,4
СП	100	96,2	106,7	94,9	96,8
Средняя численность работающих на одном предприятии сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства					
МСП – всего, Из них					
МП	100	87,5	87,5	75	75
СП	100	92,8	116,	88,3	90,1
Финансовые результаты деятельности предприятий сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства					
МСП – всего, Из них				4,9 раза	10,9 раза
МП	100	130,1	3,47раза	90,3	230,7
СП	100	266,8	595,5	399,3	939,4
Рентабельность деятельности предприятий сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства					
В сельском хозяйстве					
МП	100	142,6	2,2 раза	2,4 раза	3,8 раза
СП	100	205	375	171,6	248,3

К тому же сказались ценовые факторы, а именно за исследуемый период значительно выросли цены на сельскохозяйственные продукты и товары. Например, в начале 2010 года 1 кг мяса говядины стоил порядка 130-150 сомов, а в начале 2014 года уже свыше 300 сомов. Аналогичная ситуация прослеживалась и по другой продукции.

Об этом также можно судить по объему произведенной продукции субъектами сельского хозяйства в процентах к началу 2010 года (табл. 2).

Таблица 2

Динамика роста объема произведенной продукции субъектами сельского хозяйства в % к началу 2010 года [10]

показатели	годы		
	2010 г. – 100%	2012 г.	2014 г.
Кыргызская Республика	100	134,4	154,5
МСП и К(Ф)Х,	100	141	168,3
из них			
МП	100	131,4	180,7
СП	100	115,8	150,2
К(Ф)Х	100	141,5	168,4

Анализ данных таблицы 2 показывает, что рост объема продукции в стоимостном выражении во всех категориях хозяйств показывает умеренный

рост, как отмечалось выше рост произошел вследствие многих причин, в том числе за счет постепенной адаптации сельского хозяйства к рыночным условиям, а также за счет роста цен на сельхозпродукцию. Последняя ситуация характерна для глобальной экономики, так как в последние годы отмечается неизменный рост цен на сельскохозяйственную продукцию на мировых рынках. Такую тенденцию можно аргументировать тем, что продукция сельского хозяйства, особенно ее экологически чистая часть во всем мире становится все более дефицитной и востребованной.

Безусловно, устойчивость развития сельского хозяйства, а также стабильность в удовлетворении потребностей населения в продуктах питания в известной мере можно оценить, благодаря инвестициям в сельское хозяйство. Сельское хозяйство относится к сектору экономики, требующему вложений в больших объемах. Однако в Кыргызской Республике исторически сложилось так, что в сельское хозяйство по сравнению с другими секторами экономики, инвесторы неохотно вкладывают инвестиции. Этому есть ряд причин, среди которых сравнительно низкая окупаемость, зависимость сельского хозяйства от природно-климатических условий.

Таким образом, в повышении устойчивости развития и стабильности сельскохозяйственного производства Кыргызской Республики важное значение имеет производственный потенциал и анализ производства сельскохозяйственных продуктов за определенный период времени. В этой связи, поскольку сельское хозяйство большинства стран мира относится к дотационному сектору экономики, в большей части инвестиции в сельское хозяйство должно совершать государство, в том числе и из государственного бюджета.

Список литературы:

1. Гязов А.Т., Ураимов М.У. Приоритетные факторы, влияющие на развития предпринимательского потенциала малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике // Территория науки. 2015. № 1. С. 65-72.
2. Шаталов М.А., Ахмедов А.Э. Современные формы интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК // Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2014. Т. 3. № 7. С. 562-564.
3. Алибекова В.Н. Сущность и значение иностранных инвестиций в экономике Кыргызстана // Вестник ЕНУ имени Л.Н. Гумилева. 2013. № 4. С. 124-129.
4. Блащенко Б.О., Шаталов М.А. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 11 (31). С. 66-70.
5. Гязов А.Т., Балтабаев А.Г., Борубаева Г.Н. Факторы, оказывающие влияние на состояние экономической безопасности страны // Территория науки. 2015. № 3. С. 85-90.
6. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Управление стратегией инновационного развития интегрированных структур пищевой промышленности // Перспективы инновационного развития современного мирового сообщества: экономико-

правовые и социальные аспекты. Материалы Международной юбилейной научно-практической конференции ВЭПИ-ВГЛТА, в 5-ти томах. Редколлегия: главный редактор С.Л. Иголкин, ответственный редактор Т.Л. Безрукова, А.Э. Ахмедова. 2012. С. 21-27.

8. Гыязов А.Т., Купуев П.К. Исследование основных направлений развития предпринимательских структур в Кыргызстане // Синергия. 2016. № 1. С. 31-38.

9. Умаров С.Т., Дадабаев Н.А. Современное состояние и перспективы развития туристического бизнеса Кыргызстана // Синергия. 2015. № 1. С. 35-40.

10. Сельское хозяйство Кыргызской Республики: 2010-2014/ Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. - Бишкек, 2015. – 80 с.

11. Малое и среднее предпринимательство в Кыргызской Республике: 2009-2013 / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. - Бишкек, 2014. – 147 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Гюльмагомедова Г.А. – к.э.н.,
доцент кафедры «Налоги и денежное обращение»
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»,
Махачкала, Россия*

***Аннотация.** В статье представлено определение институтов коллективного инвестирования, их виды в соответствии с мировой практикой. Рассмотрены акционерные инвестиционные фонды. Также выделены причины, по которым акционерные инвестиционные фонды недостаточно развиты, и предложены возможные пути их решения.*

***Ключевые слова:** коллективное инвестирование, институты коллективного инвестирования, акционерные инвестиционные фонды.*

В настоящее время частные вкладчики не обладают достаточным объемом знаний, навыков, уровнем профессиональной компетенции в области инвестирования, что обуславливает необходимость функционирования профессиональных финансовых посредников. [3, с.4]

Так, институты коллективного инвестирования представляют собой посреднические финансовые структуры, которые осуществляют деятельность по аккумулярованию средств отдельных инвесторов и вложению их в многообразие активов и инструментов финансового рынка для получения в конечном итоге дохода. Институты коллективного инвестирования определяются как один из механизмов эффективной трансформации ресурсов в инвестиции под руководством профессионального управляющего. В соответствии с мировой практикой их подразделяют на три группы:

– депозитные организации, в число которых входят коммерческие банки, кредитные товарищества и т.д., формирующие посредством привлечения депозитов свою ресурсную базу. Эти финансовые структуры наиболее активны в

участии в инвестиционном процессе;

- контрактно-сберегательные финансовые институты, среди которых выделяются страховые компании и негосударственные пенсионные фонды. Привлечение средств данными организациями происходит путем заключения контрактов, в рамках которых они обязуются оказать дополнительные финансовые услуги;

- инвестиционные финансовые посредники, ресурсная база которых формируется посредством продажи долговых и долевого инструментов финансового рынка. Данные структуры активно участвуют в инвестиционной деятельности, привлекая и эффективно распределяя ресурсы.

Институты коллективного инвестирования отличаются своими особенностями, к которым относятся цели их функционирования, регулирования со стороны государства, организационно-правовая форма. К таким институтам относятся паевые и акционерные инвестиционные фонды, кредитные союзы, общие фонды банковского управления, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании.[2, с.10]

Деятельность акционерных инвестиционных фондов регламентирована ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 2001 года. АИФ представляет собой открытое акционерное общество, исключительным предметом функционирования которого является вложение капитала в ценные бумаги и другие объекты, а название должно обязательно включать словосочетание «акционерный инвестиционный фонд» или «инвестиционный фонд». В отличие от паевых инвестиционных фондов, АИФы остаются менее привлекательными для потенциальных инвесторов ввиду следующих причин:

- двойная налоговая нагрузка, которая заключается в том, что АИФы платят налог на прибыль по ставке 20%, а впоследствии при распределении чистой прибыли в качестве дивидендов акционеры уплачивают налог на дивиденды;

- акции АИФов уступают паюм в отношении ликвидности; Однако к достоинствам акционерного фонда можно причислить то, что у акционеров есть право на участие в его управлении, в то время как собственники паев не имеют такой возможности. Это преимущество придает большей надежности АИФам, однако на практике не всегда реализуется, поскольку владельцы незначительной доли акций редко появляются на общих собраниях акционеров.

Накопленный российский опыт в сфере коллективного инвестирования, связанный с появлением акционерных инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и общих фондов банковского управления, свидетельствует о том, что такой механизм эффективно решает проблему вовлечения в экономику частных сбережений. [2, с 10]

Он подразумевает наличие доверительного управления объединенного капитала вкладчиков. Однако коллективное инвестирование не является достаточно популярным среди российского населения. Расширение деятельности институтов данной формы вложения средств сдерживается такими факторами, как:

- низкая степень информированности населения о финансовых рынках;
- высокие затраты на открытие агентского пункта в регионе.

Для решения данных недостатков требуется изменение подхода к политике регулирования функционирования коллективных инвесторов, что может быть

решено за счет:

- гармонизации нормативной базы в части налогообложения деятельности коллективных инвесторов;

- повышения роли саморегулируемых организаций, рейтинговых агентств и экспертного сообщества в области популяризации коллективных инвесторов среди населения.

Акционерные инвестиционные фонды недостаточно развиты в России и менее привлекательны в силу двойной налоговой нагрузки. Инвестиционные фонды представляют собой, в первую очередь, не способ сбережения средств, а инструмент инвестирования и диверсификации портфеля активов. [4, с.35]

Таблица 1

Основные проблемы и тенденции развития российского рынка акционерных инвестиционных фондов

Проблема	Содержание	Тенденции развития АИФ
Низкий инвестиционный потенциал АИФов	Отсутствие компенсационных механизмов и гарантий вложений средств	Создание системы государственного фонда страхования вложений инвесторов; введение обязательного страхования ответственности управляющего АИФом
Дефицит производных финансовых инструментов	Недостаточно возможностей для проведения операций хеджирования в целях снижения рисков падения доходности пая	Развитие рынка производных финансовых инструментов
Низкая информационная прозрачность управляющих компаний	Недоверие со стороны частных инвесторов	Создание единой базы статистических данных на основе информации Банка России
Невысокий уровень качества управления рисками в управляющих компаниях	Неспособность многих управляющих компаний эффективно действовать в условиях нестабильного рынка	Введение должности риск-менеджера в организационной структуре управляющей компании
Низкая финансовая грамотность населения	Недостаточность информации о возможностях использования акционерных инвестиционных фондов	Повышение инвестиционной активности населения путем осуществления специальных государственных программ

Продуманное развитие структур коллективного вложения средств и последовательное развитие механизма их деятельности, законодательное ограничение размера инвестиционных паев, а также по возможности, и установление границы на уровне предельного минимума числа вкладчиков – дают возможность привлечь существенную часть денежных вложений инвесторов с малыми сбережениями, перевести их из сферы банковских вложений в сферу реальных инвестиций. [3, с.4]

Также стоит отметить, что несмотря на то, что акционерные инвестиционные фонды существуют в России уже более 20 лет, массовой популярности в

среде мелких инвесторов – частных физических лиц они не получили. При этом именно инвестиционные фонды являются основным финансовым институтом, созданным для привлечения средств мелких физических лиц с целью их инвестирования в экономику. [5, с.6]

Проблема низкого инвестиционного потенциала АИФов может быть решена посредством участия специализированных управляющих компаний. Этот метод развития акционерных инвестиционных фондов основан на реализации особых социально-значимых инвестиционных проектов, утверждаемых государством посредством механизмов частно-государственного партнерства. Реализация данного направления позволит добиться существенных гарантий независимости оценки и эффективности использования бюджета проекта. Следующим направлением развития акционерных инвестиционных фондов может стать выпуск государственных ипотечных ценных бумаг и облигаций, что позволит в сжатые сроки нарастить ресурсную базу акционерным инвестиционным фондам. [3, с.6]

Также существенным препятствием для развития акционерных инвестиционных фондов является недостаточная информационная открытость управляющих компаний в части публикации результатов работы управляющих компаний для широкого круга инвесторов. Ограничивающим фактором привлечения массовых инвесторов является неполная информация структуры инвестиционного портфеля, который не дает возможности пайщикам реально оценить риск участия в различных инвестиционных фондах.

Кроме того, в целях улучшения финансовой грамотности населения Российской Федерации, необходима специализированная государственная программа для повышения финансовой грамотности населения в СМИ.

Таким образом, решение выявленных проблем функционирования российских акционерных инвестиционных фондов будет способствовать повышению инвестиционной активности населения, привлечению в экономику значительных финансовых ресурсов и эффективному развитию российского финансового рынка в целом

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45. 9
2. Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Оценка факторов регулирования прибыли коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013. № 20 (548). С. 11-19. 7
3. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.
4. Федеральный закон РФ от 28.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» [Электронный ресурс]: (в ред. от 30.12.2015) // Консультант Плюс : справ.правовая система.
5. Алиев Б.Х. Гюльмагомедова Г.А. Мировой финансовый кризис причины возникновения и пути преодоления в банковской системе Российской Федерации. Финансовая аналитика проблемы и решения. 2011. № 2 С. 9-15.
6. Гетманская А.Д. Анализ деятельности институтов коллективного инвестиро-

- вания на российском фондовом рынке // Финансовые исследования. 2013 №3.
7. Ерыгина Н.С. Обзор институтов коллективного инвестирования // JuventisScientia. 2016. №1.
8. Тропина Ж.Н. Эволюция институтов коллективного инвестирования российского финансового рынка // Вестник ИЭАУ. 2015. №7.
9. Чижик В.П. Классификация, сравнительный анализ и характеристика инвестиционных фондов в России // Научно-методический электронный журнал концепт. 2015. №1.

КЛИРИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И БРОКЕРСКИЕ КОМПАНИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Гюльмагомедова Г. А., К.э.н., доцент
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

***Аннотация.** В этой научной статье рассмотрены организационные принципы деятельности клиринговых операций, предоставлена характеристика брокерских компаний, выявлены основные направления развития клиринговых полномочий в РФ на современном этапе финансового рынка. Информационная база исследования представлена, как правило, такими группами источников информации, научные статьи, учебные и научно-популярные, справочные издания; интерактивные источники, статистические данные, которые позволяют провести полный анализ исследуемого вопроса.*

***Ключевые слова:** клиринг, брокер, рынок.*

Национальная и международная клиринговая (расчетная) деятельность являются важнейшим инструментом обеспечения национальных и международных коммерческих отношений. Без нее невозможно представить в настоящее время современный расчетно-платежный механизм. К тому же на рынке ценных бумаг клиринговая деятельность имеет немаловажное значение, как непосредственно и брокерская деятельность. [1.с.108].

Развитие рынка брокерских услуг в России началось не так давно, однако брокерские компании предлагают уже очень широкий спектр услуг. Брокерские компании чаще всего получают лицензию на осуществление нескольких видов деятельности на рынке ценных бумаг и совмещают свою деятельность с дилерской деятельностью, деятельностью по доверительному управлению, депозитарной деятельностью, деятельностью финансового консультанта, с функциями кредитной организации и андеррайтера.

Стоит отметить, что любая деятельность (клиринговая, брокерская, дилерская и т.д.) на рынке ценных бумаг должна быть в обязательном порядке лицензирована.

Лицензирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг основано на специальных понятиях и определениях. Лицензирование

устанавливает порядок и условия выдачи, продления, замены лицензии на осуществление различных видов профессиональной деятельности, получения дубликата лицензии, а также в случае прекращения действия лицензии.

Лицензия - специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому или физическому лицу.

Теперь необходимо дать характеристику клирингу, брокерской компании, клиринговой и брокерской деятельности.

Согласно федеральному закону от 07.02.2011 N 7-ФЗ (ред. от 30.12.2015) клиринг – это определение подлежащих исполнению обязательств, возникших из договоров, в том числе в результате осуществления неттинга обязательств, и подготовка документов (информации), являющихся основанием прекращения и (или) исполнения таких обязательств, а также обеспечение исполнения таких обязательств. [1.с.108].

Клиринговая деятельность – это деятельность по оказанию клиринговых услуг в соответствии с утвержденными клиринговой организацией правилами клиринга, зарегистрированными в установленном порядке Банком России. [7.с.70].

Согласно Федеральному закону от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 30.12.2015), под брокерской деятельностью признается деятельность по исполнению поручения клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) на совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) на заключение договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, осуществляемая на основании возмездных договоров с клиентом.

Брокеры(брокерские компании) — это участники рынка ценных бумаг, которые осуществляют операции за счет средств клиента (брокер может быть только юридическим лицом).

Брокерской деятельностью признается деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и/или по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, по поручению клиента от имени и за счет клиента, в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом. Брокерская деятельность осуществляется на основе договора и имеет такие особенности:

- брокер должен выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления;
- если конфликт интересов брокера и его клиента, о котором клиент не был уведомлен, привел к причинению ему убытков, брокер обязан возместить сумму причиненного ущерба;
- денежные средства клиентов, переданные ими брокеру для совершения сделок, должны находиться на отдельном банковском счете;
- брокер вправе использовать в своих интересах денежные средства клиента, а также брокер вправе предоставлять клиенту взаем денежные

средства для совершения маржинальных сделок (условия определяются договором о брокерском обслуживании); брокер вправе совершать сделки с ценными бумагами, предназначенными для квалифицированных инвесторов, и заключать договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами.

На современном биржевом рынке процедура совершения

сделок распадается на ряд самостоятельных этапов:

- поручение брокеру на совершение операции
- заключение биржевой сделки между брокерами
- сверка условий сделки и вычисления взаимных обязательств по поставке ценных бумаг от продавца к покупателю и по расчетам денежных средств;
- исполнение сделки, заключающееся в переводе ценных бумаг покупателю и перечислении денежных средств продавцу, а также уплате комиссионных бирже, брокерам и другим участникам, обеспечивающим биржевую торговлю.

В связи с тем, что на последних двух этапах возникает большой информационный массив, обработка которого требует значительных трудозатрат, появились специализированные клиринговые (расчетные) организации. Основными функциями клиринга и расчетов по ценным бумагам являются:

- сбор информации по заключенным сделкам, ее сверка и корректировка при наличии расхождений, подтверждение о совершении сделки;
- учет зарегистрированных сделок и проведение вычислений по ним;
- определение взаимных обязательств по поставкам и расчетам участников биржевой торговли;
- обеспечение поставки ценных бумаг от продавца к покупателю;
- организация денежных расчетов по сделкам;
- обеспечение гарантий по исполнению заключенных сделок.

Процесс клиринга и расчетов проходит несколько последовательных этапов.

Этап 1. Совершение биржевой сделки, которую осуществляют брокеры на основании приказов своих клиентов. Заключение сделки не является клирингом, а служит основой для проведения клиринговых процедур.

Этап 2. Сверка условий сделки, в процессе которой сопоставляются параметры совершенной операции по объему, ценам и другим существенным условиям. Сверка заключается в сопоставлении документов, представленных сторонами, заключившими сделку по купле-продаже ценных бумаг. Если в ходе проверки выявились расхождения, что возможно, когда сделка совершена устно или по телефону, то производятся уточнения и корректировка параметров сделки.

Этап 3. После того как установлено, что все условия сделки между сторонами совпадают, производится регистрация сделки.

Этап 4. Направление участникам сделки подтверждения о совершенной сделке.

Этап 5. Вычисление взаимных требований, которое заключается в определении количества и видов купленных (проданных) ценных бумаг, суммы платежа за ценные бумаги, а также комиссионных вознаграждений бирже, расчетной палате, брокерам и др.

Этап 6. Проведение многостороннего зачета. В течение торговой сессии заключаются сотни и тысячи операций по купле-продаже ценных бумаг. Инвестор, купив акции, может тут же перепродать их, не дожидаясь перерегистрации ценных бумаг на свое имя. Информация по сделкам накапливается и поступает в клиринговую палату, которая производит вычисления и определяет объем требований и обязательств по каждому участнику.

Этап 7. Поставка ценных бумаг продавцам и перечисление денежных средств покупателям для исполнения сделки.

Этап 8. Перечисление денежных средств продавцу за поставленные ценные бумаги.

Этап 9. Подготовка передаточного распоряжения депозитарию или реестродержателю о списании ценных бумаг со счета продавца и зачисление их на счет покупателя

Этап 10. Получение покупателем выписки из реестра или со счета-депо о принадлежащих ему ценных бумагах.

Для того чтобы развивать брокерскую и клиринговую деятельность в РФ необходимо начать активную работу над фундаментальными факторами конкурентоспособности, а именно:

- создать систему эффективных продаж и маркетинга,
- обеспечить качественный сервис,
- оптимизировать структуру затрат,
- создать оптимальную техническую инфраструктуру поддержки и эффективную сеть дистрибуции,
- проявить умение применять инновационные подходы в области разработки продуктов и пр.

Как выход из сложившейся ситуации и для улучшения перспектив развития финансового рынка в целом нужно работать по следующим направлениям:

1. Укрупнение инвестиционных банков, создание порядка 100 крупных финансовых институтов, осуществляющих широкий круг операций на финансовом рынке, одновременно с созданием специализированных брокерско-клиринговых компаний, ориентированных на осуществление специфических операций на фондовом рынке и на разработку сложных индивидуальных финансовых продуктов.

Практически все крупные российские брокерские компании входят в состав финансовых групп, в которых представлены финансовые институты как кредитного, так и не кредитного характера. . [4.с.432].

2. Совершенствование системы оценки рисков в инвестиционных банках и повышения требований по данным системам, использование международного

опыта по направлению оценки рисков, организация системы пруденциального надзора за деятельностью инвестиционных банков.

3. Ограничение притока спекулятивных инвестиций на финансовый рынок, путем введения ограничений, и поощрение притока долгосрочных инвестиций, путем предоставления инвесторам последних соответственно всевозможных льгот и преференций.

4. Совершенствование законодательства в отношении полномочий органов, регулирующих финансовый рынок, для того, чтобы избежать конфликтов между ними.

В условиях активной деятельности брокерских компаний на рынке ценных бумаг следует акцентировать внимание на процессе взаимодействия инвестиционной компании с клиентами.

Таким образом, можно отметить, что перспективы развития для клиринговой и брокерской деятельности имеют место быть. Но необходимо приложить немало усилий, чтобы достичь положительного результата, необходимо строго следовать разработанному плану мероприятий.

Библиографический источник литературы

1. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.
2. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45. 9
3. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-5. С. 827-830.
4. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг"(ред. от 30.12.2015)
5. Федеральный закон от 07.02.2011 N 7-ФЗ "О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте"(ред. от 30.12.2015)
6. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: учебное пособие. – М.: –2014. - 240 с.
7. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. – М.: НТО им. Академика С.И. Вавилова, 2015. – 432 с.
8. Буренин А.Н. Задачи с решениями по рынку ценных бумаг, срочному рынку и риск-менеджменту. – М.: НТО им. Академика С.И. Вавилова, 2013. – 412 с.
9. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2014.- 120 с.
10. Гюльмагомедова Г.А., Арасханова З.А. Особенности формирования региональной финансовой базы в Российской Федерации. –Горизонты экономики. –2013. №6-2(12). с.67-71

ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА ЧИСТЫМИ АКТИВАМИ

*Дадашева Б.М., студентка 4 курса,
кафедры «Бухгалтерский учёт»*

Дагестанский государственный университет, Россия, Махачкала

Аннотация: в данной статье раскрывается определение чистых активов нормативными актами, а также формирование уставного капитала чистыми активами согласно законам «Об акционерных обществах» и «Об обществах с ограниченной ответственностью». В статье рассмотрено как реализуются чистые активы на примере отчетных данных ОАО «Отдых».

Ключевые слова: показатель чистых активов, уставный капитал, акционерное общество.

В современных условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты в осуществлении своей производственно-финансовой деятельности особое внимание уделяют оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятий. Поэтому практически значимым становится анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Для их оценки особое место отводится показателю чистых активов.

Широко известный в мировой практике показатель чистых активов стал использоваться для оценки финансового состояния российских предприятий сравнительно недавно. Обязательность его исчисления была введена ч. 1 ГК РФ вступившей в силу с 1994 г. и рядом других нормативных актов. В ГК РФ этот показатель обозначен в ст. 90 и 99, посвященных раскрытию положений о порядке формирования и изменения размера уставного капитала общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества соответственно. В этих статьях определены требования сравнения показателя чистых активов с зарегистрированной величиной уставного капитала при принятии различных решений.

Важно отметить, что показатель стоимости чистых активов может приобретать как положительное, так и отрицательное значение. Нормальное финансовое состояние предполагает, что с течением времени стоимость чистых активов растет по сравнению со стоимостью уставного капитала. Увеличение размера собственных средств, в том числе при получении прибыли и ее дальнейшей капитализации, приводит к увеличению стоимости чистых активов, и, напротив, уменьшение величины собственных средств, в том числе при получении убытков, приводит к уменьшению стоимости чистых активов. Уменьшение стоимости чистых активов говорит об ухудшающемся финансовом состоянии, так как организация тратит больше, чем зарабатывает. Отрицательное значение стоимости чистых активов означает, что организация не располагает достаточным имуществом для удовлетворения потребностей кредиторов.

Аналогичная норма закреплена в Законе «Об акционерных обществах» и в Законе «Об обществах с ограниченной ответственностью». При этом в пункте 4 статьи 35 Закона об акционерных обществах уточняется, что для регулирования уставного капитала принимается стоимость чистых активов, определенная

в годовом бухгалтерском балансе, предложенном для утверждения акционерам общества, или результатами аудиторской проверки.

Указанная норма позволяет кредиторам оценить минимальный размер имущества, гарантирующего их интересы, и своевременно принимать решения, наиболее удовлетворяющие их потребностям, в том числе путем требования от общества досрочного исполнения обязательств.

При принятии решения о стабилизации финансового положения организации необходимо определить факторы, способствующие снижению стоимости чистых активов. Определены следующие мероприятия, направленные на увеличение собственных средств:

- 1) погашение убытков прошлых лет и отчетного года за счет средств учредителей;
- 2) погашение задолженности акционеров по взносам в уставный капитал;
- 3) оплата собственных акций, выкупленных у акционеров;
- 4) дооценка основных средств, в результате которой формируется добавочный капитал;
- 5) принятие мер, направленных на получение (увеличение) прибыли;
- б) увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций или внесение дополнительных вкладов при условии, что их рыночная стоимость больше номинальной стоимости.

Сумма превышения относится в добавочный капитал и позволяет сформировать запас, в пределах которого уставный капитал может отклоняться от стоимости чистых активов. Обратим внимание на то, что об ухудшении финансовых показателей должны узнать участники общества и третьи лица, поэтому:

а) если по окончании второго финансового года или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, совет директоров при подготовке к годовому общему собранию акционеров обязан включить в состав годового отчета общества специальный раздел о состоянии его чистых активов; содержание данного раздела детализировано в п. 5 ст. 35 Закона «Об акционерных обществах» ;

б) если стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала более чем на 25% по окончании трех, шести, девяти и двенадцати месяцев финансового года, следующего за вторым финансовым годом или каждым последующим финансовым годом, по завершении которых стоимость чистых активов общества стала меньше его уставного капитала, общество дважды с периодичностью один раз в месяц обязано поместить в средствах массовой информации, в которых опубликовываются данные о государственной регистрации юридических лиц, уведомление о снижении стоимости чистых активов с указанием в нем информации, оговоренной в п. 8 ст. 35 Закона «Об акционерных обществах». Таким образом, названное уведомление подлежит размещению только тогда, когда, во-первых, размер уставного капитала превысил стоимость чистых активов более чем на четверть и, во-вторых, превышение имеет место по истечении хотя бы одного квартала после завершения второго финансового года или каждого последующего финансового года.

Рассмотрим как реализуются эти течения рассмотрения чистых активов на

примере отчетных данных ОАО «Отдых». Как отмечалось ранее, исследование данного показателя следует начинать с анализа динамики чистых активов.

Данные свидетельствуют о том, что на конец отчетного года величина чистых активов снизилась на 13 250 тыс. руб., или 9%, и составила 133222 тыс. руб. Столь существенное сокращение этого показателя происходило на фоне снижения как активов, принимаемых в расчет чистых активов, так и обязательств. Вместе с тем, стоимость активов снизилась в большей степени — на 17% (17 159 тыс. руб.) по сравнению с обязательствами (их уменьшение составило 7%, или 3909 тыс. руб.). Важно отметить, что значительное сокращение активов организации было вызвано, главным образом, сокращением мобильной их части: запасов (на 23,5%, или 16 927 тыс. руб.), дебиторской задолженности (на 43,9%, или 8152 тыс. руб.) и суммы НДС по приобретенным ценностям. Одновременно наблюдалось увеличение внеоборотных активов: основных средств (на 4,1%, или 1796 тыс. руб.), незавершенного строительства (на 10,2%, или 6000 тыс. руб.), нематериальных активов. Это означает, что в отчетном году предприятие осуществляло капитальные вложения, отвлекая при этом значительные суммы из хозяйственного оборота, что в конечном итоге и привело к существенному его сокращению на 17%. Кроме того, проводимая на предприятии политика управления активами имеет и другие негативные последствия — увеличение налога на имущество, рост постоянных расходов в виде амортизации основных средств и нематериальных активов, что приводит, в свою очередь, к повышению порога рентабельности деятельности организации.

В то же время сокращение обязательств на 7% вызвано значительным (на 13 344 тыс. руб., или 34,5%) снижением кредиторской задолженности при одновременном росте кредитов и займов на 3060 тыс. руб., или 20,5%, то есть предприятие в структуре заемных источников финансирования своей деятельности увеличило долю наиболее дорогих финансовых ресурсов. Кроме того, из данных бухгалтерского баланса организации следует, что все полученные кредиты и займы имеют краткосрочный характер. Учитывая ранее отмеченный факт увеличения внеоборотных активов, являющихся долгосрочными, нетрудно заметить нерациональное размещение источников финансирования в активах предприятия. Таким образом, анализ факторов, вызвавших снижение чистых активов, позволил увидеть целый ряд других проблем, отрицательно влияющих на платежеспособность и финансовую устойчивость ОАО «Отдых».

На следующих этапах следует сравнить величину чистых активов с совокупными активами и уставным капиталом организации (табл. 1).

Из данных табл. 1 видно, что отношение чистых активов к совокупным на конец отчетного года сокращается. В частности, если на начало анализируемого периода доля чистых активов в совокупных составляла 72,4%, то на конец — уже 71,9%. Это означает, что реальное снижение чистых активов было еще значительнее по сравнению с абсолютным их сокращением. Вместе с тем, расчет второго соотношения показал, что чистые активы существенно (в 33,3 раза на конец года) превышают уставный капитал. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что, несмотря на наметившиеся проблемы, связанные с ухудшением финансовой устойчивости ОАО «Отдых», данная организация не обладает признаками

банкротства.

Таблица 1

Анализ соотношения чистых активов с совокупными активами и уставным капиталом организации, тыс. руб.

Показатель	Код строки баланса	На начало года	На конец года	Отклонение («+», «-»)
А	Б	1	2	3
1. Стоимость чистых активов	*	146 472	133 222	-13 250
2. Стоимость совокупных активов	300	202 366	185 207	-17 159
3. Отношение чистых активов к совокупным активам, коэф.	*	0,724	0,719	-0,005
4. Уставный капитал	410 – 411	4004	4004	–
5. Отношение чистых активов к уставному капиталу, коэф.		36,6	33,3	-3,3

В завершение анализа необходимо оценить эффективность использования чистых активов (табл.2). Так как величину чистых активов при этом нужно сравнить с объемными (сформированными за год) показателями выручки от продаж и чистой прибыли, то в расчете корректнее использовать не фиксированное значение чистых активов на конкретную дату (например, на конец года), а среднегодовую их величину, которую самым простым способом можно исчислить как среднеарифметическую (одну вторую от суммы значений на начало и конец года). В частности, в отчетном году среднегодовая величина чистых активов составляет 139 847 тыс. руб. $((146472 + 133\,222) / 2)$. Информация за предыдущий год получена аналогичным образом.

Таблица 2

Анализ эффективности использования чистых активов

Показатель	Код строки формы № 2	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+, -)	Темп роста, %
А	Б	1	2	3	4
1. Среднегодовая стоимость чистых активов, тыс.руб.		145 826	139 847	-13 250	91,0
2. Выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	010	409 463	313 711	-95744	76,6
3. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	190	2896	279	-99	96,6
4. Оборачиваемость чистых активов, обороты (п. 2 / п. 1)		2,808	2,24	-0,441	84,2
5. Продолжительность оборота чистых активов, дни (360 / п. 4)		128	16	+32	150,0
6. Рентабельность чистых активов, % (п. 3 / п. 1)		1,99	2,0	+0,12	106,1

Данные табл. 2 позволяют увидеть, что в отчетном году происходит замедление оборачиваемости чистых активов на 32 дня, что вызвано более значительным сокращением выручки от продаж продукции (на 23,4%) по сравнению с сокращением среднегодовой стоимости чистых активов (на 9%). Рентабельность чистых активов практически не изменилась. Однако обращает на себя

внимание крайне низкое значение этого показателя — 2% в отчетном году. Это означает, что с каждого рубля собственных средств предприятие получало всего лишь 2 коп. чистой прибыли. Обобщая все эти факты, можно говорить о недостаточно эффективном использовании собственного капитала организации.

Подводя итог, следует отметить, что в статье рассмотрен достаточно узкий вопрос, посвященный анализу всего лишь одного, хотя и очень важного для оценки финансового состояния организации, показателя. Однако такое исследование позволило выявить ряд проблем, которые требуют более глубокого изучения. В целом проведение углубленного анализа чистых активов позволяет выявить пути их повышения. На основе этого появляются возможности роста финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующего субъекта, его инвестиционной привлекательности.

Список использованных источников:

1. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. мониторинг банковских рисков и его роль в обеспечении устойчивости банковской системы России // Фундаментальные исследования. 2015. № 10-1. С. 127-130.
2. Арсаханова З.А., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Необходимость промышленной политики для экономического развития государства // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 323-326.
3. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-15. С. 3341-3345.
4. Гражданский кодекс РФ ч.1 ст. 90,99;
5. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обществах с ограниченной ответственностью";
6. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об акционерных обществах";
7. Бухгалтерский баланс ОАО «Отдых»;
8. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. — Изд.6-е, перераб. — Ростов н/Д : Феникс, 2013. — 368 с.

К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РФ

*Даудова Д.А. – магистр спец. «Менеджмент»
Амиралиева Д.М. – к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развития инновационно-инвестиционной деятельности в России, как основы новой стратегии развития государства

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовые ресурсы, рыночные отношения, государственная политика.

Экономический рост и модернизация социальной сферы в масштабах страны и ее отдельных регионов в решающей степени зависят от налоговой политики государства. В этих условиях повышение эффективности налоговой политики-актуальнейшая проблема на современном этапе РФ. Особое место в налоговом процессе принадлежит налоговому планированию.

Планирование налогообложения, с одной стороны, выступает в качестве объекта научных исследований, представляя собой относительно новое для российской финансовой науки направление, а с другой, является сферой практической деятельности. Планирование налогов можно и необходимо рассматривать как с позиций государства и органов местного самоуправления в лице их уполномоченных органов, так и с позиций конкретного субъекта экономики, т.е. на макро- и микроуровнях. В России, несмотря на позитивные подвижки, уделяется недостаточное внимание теоретико-методологическим аспектам налогового планирования.

Юткина Т.Ф. одна из первых исследователей ввела в научный оборот понятия государственного «налогового менеджмента» и как его составной части - налогового планирования [6]. На необходимость и своевременность выделения проблематики, связанной с планированием процесса налогообложения в самостоятельное направление, а также формирования методологических и методических основ этого процесса в виде единой целостной, системы указывали такие авторы как М.В. Романовский и О.В. Врублевская. Целесообразность ее обособления, по их мнению, диктуется тем, что в виду разобщенности органов власти, занимающихся управлением налоговыми процессами, возникают противоречия в нормативно-правовом обеспечении налогообложения, между экономическими, социальными и политическими целями государства и возможностями финансового обеспечения их достижения[4].

Ряд авторов (Карбушев Г.И., Зимин В.М) полагают, что налоговым планированием следует считать «способы выбора оптимального сочетания правовых форм отношений и возможных вариантов их интерпретации в рамках действующего налогового законодательства, а также способы более точного про-

гнозирования сумм поступлений, полученных от конкретных налогоплательщиков, от налогоплательщиков в разрезе конкретных видов налогов и поступления налоговых платежей вообще по всем статьям бюджета»[1].

В данном определении происходит смещение понятий налогового планирования и прогнозирования. Кроме того, оно не раскрывает основной цели налогового планирования, в условиях проводимой финансово - экономической политикой современного государства.

Существует и другие определения налогового планирования, которые с разных сторон раскрывают его экономическое содержание и сущность. Например, налоговое планирование - это выбор между различными вариантами осуществления налоговой деятельности и размещения активов[5]. Словарь деловых терминов Д. Фридмана, определяет налоговое планирование как «систематический анализ различных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущих периодах»[7].

Выше сформулированные определения в большей степени характеризуют понятие налогового планирования в «узком» смысле, т.е. раскрывается содержание налогового планирования только на уровне хозяйствующего субъекта экономики.

Ученые - исследователи А.И. Понамарев и Т. В. Игнатова полагают, что налоговое планирование на макроуровне «представляет собой оценку налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджетную систему и осуществляется органами государства власти на базе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и её субъектов, представляющего собой систему показателей и основных параметров по направлениям социально-экономического развития»[3]. По мнению Л.И. Гончаренко цель планирования налоговых доходов - достижение максимально высокого уровня мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему[2].

Налоговому планированию, особенно применительно к федеральному и региональному уровням, предшествует налоговое прогнозирование. Конкретное содержание задач налогового планирования и прогнозирования во многом зависит от того, относительно какого масштаба объекта управления они ставятся и решаются (налогообложения в государственном масштабе или в рамках отдельного региона). Исходя из этого, следует разделять налоговое прогнозирование и планирование на федеральном и субнациональном уровнях.

Налоговое планирование на макроуровне обладает существенной особенностью, заключающееся в директивно-индикативной форме осуществления. Действительно, с одной стороны, бюджетные налоговые задания после утверждения законодательными органами власти РФ или региональными представительными органами власти приобретают статус закона, с другой стороны, в отличие от традиционных директивных заданий они не имеют конкретной адресной формы, что порождает необходимость поиска иных методов регулирования и контроля за выполнением бюджетно-налоговых заданий. Необходимо отметить, что данный аспект проблемы организации эффективного механизма управления налоговыми отношениями еще не получил должного отражения в науке и практике.

В процессе налогового планирования разрабатываются меры по совершенствованию контрольной работы налоговых органов, а также по улучшению общеэкономической обстановки в стране, в субъектах Федерации и созданию необходимых условий для развития предпринимательства, которые являются основой для планирования дополнительных поступлений налогов. С позиции налоговых органов, налоговое планирование (исходя из задачи полноты исполнения доходной части федерального бюджета) должно учитывать основные направления налоговой и инвестиционной политики государства, результаты анализа данных о ходе исполнения текущих налоговых обязательств, выпадающие доходы бюджета в связи с применением предусмотренных законодательством льгот по налогам и сборам.

В процессе налогового планирования на макроуровне не только реализуются фискальные задачи, но и закладываются основы оптимизации тактики и стратегии налогового регулирования и контроля. В современных условиях налоговая наука не создала специальных методик планирования объемов налоговых поступлений в бюджет. На практике в процессе налогового планирования применяются общеизвестные и широко применяемые традиционные методы. Использование этих методов правомерно, поскольку они являются унифицированными и не зависят от специфики исследуемых процессов. Вместе с тем в налоговом планировании следует применять и специфические подходы к выявлению налоговых закономерностей и составлению на их основе проектов перспективных налоговых концепций.

Таким образом, можно сделать вывод что *налогового планирования на макроэкономическом уровне* не является механическим определением размера предстоящих поступлений в бюджеты соответствующих органов власти. Это процесс выявления и мобилизации имеющихся в экономике резервов для решения общегосударственных, региональных и местных задач в тактическом и стратегическом плане.

Исходя из выше изложенного, сформулируем определение налогового планирования на субнациональном уровне, которое определяет его методологическую сущность. Налоговое планирование на уровне субъектов Федераций (субнациональный уровень) - это процесс определения экономически обоснованного размера налоговых поступлений, выявлении и мобилизации резервов увеличения доходов региональных и местных бюджетов в условиях проводимой современной финансовой политики государственных органов и органов местного самоуправления. Аналогично налоговому планированию в федеральном общегосударственном масштабе налоговое планирование на уровне субнациональном уровне позволяет определить расходные статьи бюджета в том их объеме, который необходим для исполнения социальных, экономических и других программ региональных и местных органов власти, при этом недопущения дефицита бюджета.

Полагаем, что на законодательном уровне (в Налоговом кодексе РФ) необходимо закрепить понятие «налоговое планирования» для улучшения качества прогнозов поступления налоговых платежей. Установление сущностных характеристик данного элемента экономики в налоговом законодательстве имеет

существенное значение, в формировании концепции ее оценки и государственного, в том числе налогового контроля формирования доходов бюджета.

На современном этапе РФ все еще не выработаны четкие методологические подходы к формированию и функционированию системы налогового планирования на макроуровне, следствием чего является систематическое не соответствие между планируемыми и фактическими показателями мобилизации налоговых доходов в бюджеты разных уровней. Так, в 2012г. по официальным данным ФНС РФ налоговых доходов в федеральный бюджет поступило на 3 207,2 млрд. рублей, что на 28% больше, по сравнению с 2011 г. Однако, относительно уровня 2011 года налогов поступило меньше на 10%. При этом бюджетные назначения по мобилизации налогов были исполнены лишь 97,3% [8]. По поводу того факта, что объемы налоговых поступлений в федеральный бюджет в 2012г. не достигли уровня 2008г., можно согласиться с официальной позицией ФНС РФ относительно более низкой цены на нефть (средняя цена: 2011 год - \$94 за баррель; 2012 год - \$77 за баррель; цена на нефть в 2013 году — \$58 за баррель). Однако, систематические не соответствия между планируемыми и фактическими показателя исполнения бюджетных назначений, как федеральный бюджет, так и бюджеты субъектов РФ свидетельствуют, что инструментарий налогового планирования требует совершенствования.

Отчетные данные Минфина Республики Дагестан показывают, что в 2012г. бюджетные назначения по мобилизации налоговых доходов в консолидированный бюджет республики были исполнены лишь на 94,0 %. В частности по: акцизам на 84,37%; налогу на прибыль организаций -93,81 %; налогу на имущество организаций -93,35 %, а по НДФЛ и НДС перевыполнены на 106,5% и 104,2% соответственно. По отдельным налогам наблюдается систематическое невыполнение бюджетных назначений, по другим перевыполнение. Несоответствие между прогнозными и фактическими показателями (помимо других факторов) может быть объяснено установлением бюджетных назначений, без максимального учета факторов, оказывающих влияние на формирование налоговой базы, в связи с отсутствием научно обоснованной методики реального определения налоговой базы.

В связи с выше изложенным, совершенствование методологических и методических основ налогового планирования, усиление его научно-обоснованной составляющей является задачей весьма актуальной в современных условиях. При этом важное значение, имеет разработка нового подхода к количественной оценке бюджетных назначений на основе реальной налоговой базы и соответствующего налогового потенциала субъектов РФ.

Оценка налогового потенциала должна проводиться по каждому виду налогов в региональном разрезе с учетом экономической специфики территории. В настоящее время налоговые органы РФ осуществляют формирование системы показателей, являющейся основой для объективного определения налоговой базы субъектов Российской Федерации и расчета налогового потенциала. К сожалению, показатели налогового потенциала, собираемости налогов и сборов, а также методика расчета налоговой базы, на основе которых определяются задания по поступлению доходов в бюджетную систему, до сих пор не являются

признанными экономико-статистическими показателями.

Неопределенный статус этих показателей снижает эффективность налогового-бюджетного процесса, хотя, например, падение среднего показателя собираемости даже на несколько процентов влечет за собой значительный недобор налогов. Именно поэтому показатели налогового потенциала и собираемости налогов, а также факторы, влияющие на собираемость, методы их оценки должны рассматриваться в качестве полноценных инструментов бюджетно-налогового планирования и статистического учета.

Литература

- 1.Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Эффективность налогового планирования в регионах: проблемы и перспективы // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 3. С. 23-27.
- 2.Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Основные направления совершенствования налогового регулирования банковской деятельности на современном этапе // Финансы и кредит. 2012. № 28 (508). С. 10-14.
- 3.Алиев Б.Х., Сулейманов М.М. Региональная налоговая политика в детерминантах процессов децентрализации // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 40 (343). С. 47-52. 16
- 4.Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А. Бюджеты территорий в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). С. 10-14.
5. Карбушев Г.И., Зимин В.М. Совершенствование налоговой системы России// Экономика и жизнь. 2014. №2. С.58.
6. Налоговое администрирование. / Под ред. Л.И. Гончаренко. - М: «КноРус»,2011.С.180-183.
7. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. - М.: «ИНФРА - М», 2002.С.269.
8. Friedman Jack P. Dictionary of Business Terms. /Barron's Educational Series, Inc.,2000.-736р.
9. Официальные данные сайта ФНС РФ: www.nalog.ru. URL: http://www.nalog.ru/nal_statistik/statistic/budjet/ (дата обращения 01.02.2012).

МОНИТОРИНГ КАК МЕТОД ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Еськова В. А, студентка 3 курса направления
подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Матушевская Е. А., к. э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Россия*

Аннотация: В данной статье раскрываются особенности мониторинга имущественного положения предприятия на основе данных бухгалтерского баланса на примере газодобывающего предприятия ОАО «Норильскгазпром». По

результатам анализа даны рекомендации по повышению эффективности использования активов и капитала данного предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, имущество, капитал, бухгалтерский баланс, финансовые ресурсы, актив, пассив, капитал, резервы, обязательства.

В современных условиях, важное значение для результативного управления предприятием и эффективного принятия решений играет объективная оценка имущества и капитала предприятия. Это является одним из путей для обеспечения независимости, надежности организации и способом занятия устойчивых позиций на конкурентном рынке [1, с. 18].

Анализ и оценка имущественного положения предприятия является одним из направлений методики анализа финансово-хозяйственной деятельности. Значительный вклад в разработку данной методики внесли отечественные ученые: Ю. А. Бабаев, П. Л. Виленский, Т. П. Прудникова, Я. В. Соколов, О. В. Тихонова и другие. Также данный вопрос рассматривается и у зарубежных авторов: И. Ансофф, Р. Брейли, Дж. Бэйли, Р. Келли, С. Майерс, Д. Росс, Ф. Шерер, Р. Хэмптон и другие.

Целью данной работы является: на основе бухгалтерского баланса газодобывающего предприятия ОАО «Норильскгазпром» оценить имущественное положение и разработать рекомендации по повышению эффективности использования имущества и капитала.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать состав и структуру имущества предприятия; рассмотреть состав и структуру источников финансирования ресурсов предприятия; на основе проведенного анализа предложить рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия.

Предприятие ОАО «Норильскгазпром» – одно из самых северных газодобывающих предприятий России. Главная задача компании состоит в надёжном и бесперебойном газоснабжении Норильского промышленного района, что является залогом его энергетической безопасности. Основные направления деятельности – добыча и подготовка газа и газового конденсата, транспортировка, реализация углеводородного сырья потребителям [4].

Для оценки имущества и капитала предприятия ОАО «Норильскгазпром» по данным бухгалтерского баланса была составлена таблица 1. Как видно из таблицы, общая стоимость имущества в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2013 г. на 406842 тыс. руб. или 5,22 %. Это произошло за счет прироста стоимости внеоборотных активов на 923633 тыс. руб. или на 16,93 %. Однако величина оборотного имущества уменьшилась на 516791 тыс. руб. или на 22,07 %. Это может свидетельствовать о расширении производственной базы и говорит об ухудшении мобильности капитала. Так как, темп прироста оборотных активов значительно ниже, чем внеоборотных, то это негативная тенденция, определяющая замедление оборачиваемости всей совокупности имущества. Таким образом, высокая доля внеоборотных активов (77,76 %) свидетельствует о высокой фондоемкости производства, а низкая доля оборотных активов (22,24 %) о слабой мобильности капитала [2, с. 53].

В 2013 г. также происходило увеличение общей стоимости имущества предприятия (в 2013 г. – 7798488 тыс. руб., что на 11,20 % больше, чем в 2012 г.). Следовательно, можно говорить о сложившейся тенденции, приводящей к улучшению финансового положения предприятия. Рост совокупного имущества предприятия происходит благодаря увеличению необоротных активов на 1157773 тыс. руб. или на 26,93 % и уменьшению оборотных на 372156 тыс. руб. или на 13,72 %. Уменьшение доли оборотных активов в составе имущества предприятия ведет к расширению производственной базы и ухудшению мобильности капитала. Однако темп роста оборотного капитала (86,28 %) не превышает темп роста основного капитала (126,93 %). Наличие такого соотношения свидетельствует о приросте производственного потенциала предприятия и ускорении оборачиваемости оборотных активов.

В составе внеоборотных активов в 2014 г. имело место увеличение стоимости основных средств, отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов. Наибольший прирост имеют основные средства (увеличение по сравнению с предыдущим годом на 623347 тыс. руб. или 14,49 %), что может быть следствием развития материально-технической базы предприятия, или результатом переоценки основных средств [1, с. 48]. Согласно рисунку 1 на конец отчетного года основные средства составляют 77,18 % стоимости всех внеоборотных активов. Также увеличилась стоимость отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов на 38095 тыс. руб. или на 92,85 % и 262200 тыс. руб. или на 23,52 % соответственно. Увеличение стоимости отложенных налоговых активов можно считать положительным изменением, так как в следующем периоде уменьшение налога на данную сумму приведет к увеличению прибыли на эту же сумму. На конец 2014 г. отложенные налоговые активы составляют 1,24 % стоимости всех необоротных активов, а прочие внеоборотные активы – 21,58 % (рисунок 1). Отрицательно на внеоборотные активы повлияли нематериальные активы, которые уменьшились на 9 тыс. руб. или на 20,93 %. Это свидетельствует о том, что инновационная деятельность на предприятии не развивается.

Таблица 1– Динамика имущества и капитала предприятия ОАО «Норильскгазпром» за 2012-2014 гг. [4,5]

Статья	Сумма, тыс. руб.			Изменения					
	на 31 декабря 2012	на 31 декабря 2013	на 31 декабря 2014	абс. прирост 2013-12, тыс. руб.	абс. прирост 2014-13, тыс. руб.	темпа роста 2013-12, %	темпа роста 2014-13, %	темпа прироста 2013-12, %	темпа прироста 2014-13, %
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	53	43	34	-10	-9	81,13	79,07	-18,87	-20,93
Основные средства	2 954 960	4 301 191	4 924 538	1 346 231	623 347	145,56	114,49	45,56	14,49
Финансовые вложения	100	100	100	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	51 752	41 147	79 242	-10 605	38 095	79,51	192,58	-20,49	92,58
Прочие внеоборотные активы	1 292 518	1 114 675	1 376 875	-177 843	262 200	86,24	123,52	-13,76	23,52
Итого по разделу I	4 299 383	5 457 156	6 380 789	1 157 773	923 633	126,93	116,93	26,93	16,93
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	1 614 050	1 178 404	837 413	-435 646	-340 991	73,01	71,06	-26,99	-28,94
НДС по приобретенным ценностям	47 032	34 410	0	-12 622	-34 410	73,16	0,00	-26,84	-100,00
Дебиторская задолженность	1 027 882	1 071 133	944 085	43 251	-127 048	104,21	88,14	4,21	-11,86
Денежные средства и денежные эквиваленты	20 323	55 025	40 658	34 702	-14 367	270,75	73,89	170,75	-26,11
Прочие оборотные активы	4 201	2 360	2 385	-1 841	25	56,18	101,06	-43,82	1,06
Итого по разделу II	2 713 488	2 341 332	1 824 541	-372 156	-516 791	86,28	77,93	-13,72	-22,07
БАЛАНС	7 012 871	7 798 488	8 205 330	785 617	406 842	111,20	105,22	11,20	5,22

Продолжение таблицы 1

ПАССИВ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал	936	936	936	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	2 717 844	2 683 441	2 667 941	-34 403	-15 500	98,73	99,42	-1,27	-0,58
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0	0	-	-	-	-
Резервный капитал	234	234	234	0	0	100,00	100,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 846 358	2 322 812	1 995 625	476 454	-327 187	125,81	85,91	25,81	-14,09
Итого по разделу III	4 565 372	5 007 423	4 664 736	442 051	-342 687	109,68	93,16	9,68	-6,84
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	1 538 790	1 451 094	2 102 901	-87 696	651 807	94,30	144,92	-5,70	44,92
Отложенные налоговые обязательства	156 951	171 364	109 349	14 413	-62 015	109,18	63,81	9,18	-36,19
Оценочные обязательства	0	237 114	120 151	237 114	-116 963	-	50,67	-	-49,33
Итого по разделу IV	1 695 741	1 859 572	2 332 401	163 831	472 829	109,66	125,43	9,66	25,43
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Кредиторская задолженность	606 178	770 689	1 018 007	164 511	247 318	127,14	132,09	27,14	32,09
Оценочные обязательства	145 580	160 804	190 186	15 224	29 382	110,46	118,27	10,46	18,27
Итого по разделу V	751 758	931 493	1 208 193	179 735	276 700	123,91	129,71	23,91	29,71
БАЛАНС	7 012 871	7 798 488	8 205 330	785 617	406 842	111,20	105,22	11,20	5,22

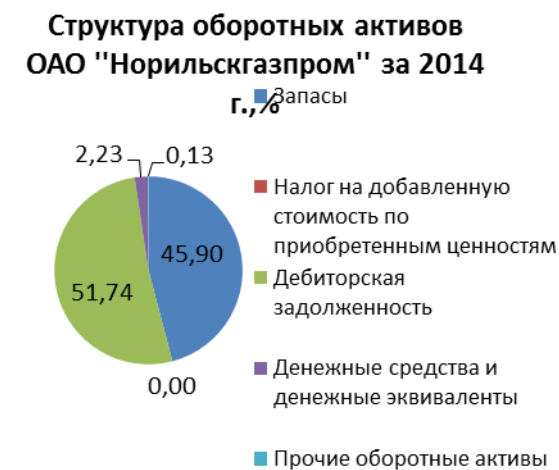
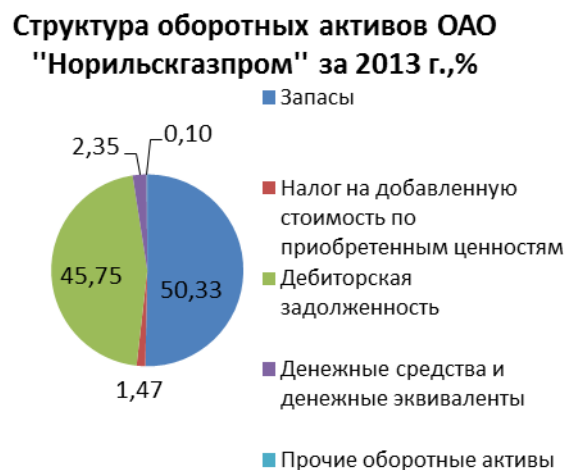
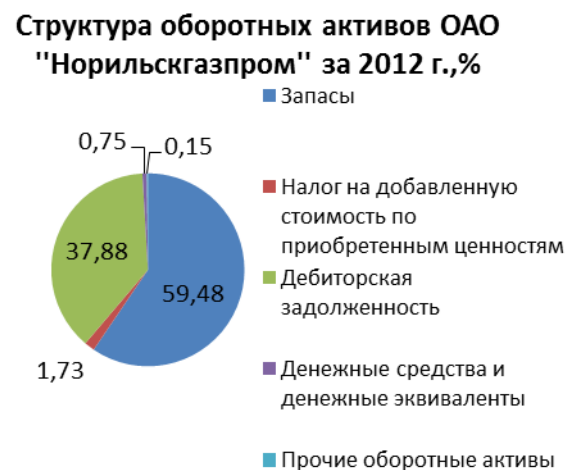
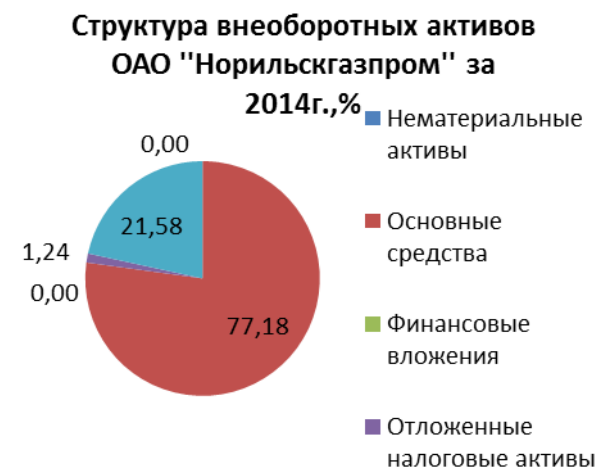
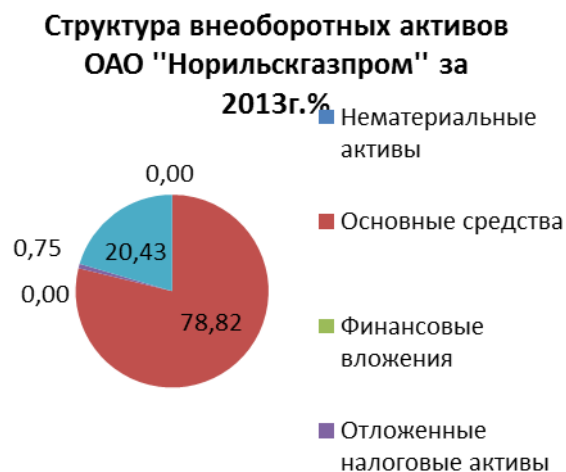


Рисунок 1 – Структура внеоборотных и оборотных активов ОАО «Норильскгазпром» за 2012-2014 гг. [4,5]

Как видно из таблицы 1, предприятие не осуществляет инвестиционную деятельность, так как долгосрочные финансовые вложения на протяжении 2012 - 2013 гг. не изменяются и составляют менее 0,002 % от стоимости всех внеоборотных активов. Основные средства составляют значительный удельный вес стоимости всех внеоборотных активов – 68,73 % и 78,82 % соответственно. Стоимость нематериальных активов на протяжении этого периода с каждым годом уменьшалась и в стоимости всех внеоборотных активов составляла менее 0,001%.

Сокращение оборотного имущества в 2014 г. обусловлено уменьшением запасов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторской задолженности и денежных средств. Наибольшее сокращение обеспечено уменьшением запасов материальных ресурсов, сумма которых снизилась по отношению к 2013 г. на 340991 тыс. руб. или на 28,94 %. Уменьшение запасов может свидетельствовать как о снижении деловой активности, так и о нехватке оборотных средств для закупки необходимого количества запасов [3, с. 31].

На конец года удельный вес запасов составил 45,90 % и снизился на 4,43% по сравнению с 2013 г. В 2013 г. также наблюдалось снижение суммы запасов по отношению к предыдущему году на 435646 тыс. руб. или 26,99 %, удельный вес – 50,33 % и на 9,15 % меньше 2012 г. На протяжении 2012-2014 гг. сумма налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям постоянно уменьшалась: в 2013 г. в сравнении с предыдущим – 12622 тыс. руб. или 26,84 % и в 2014 г. была полностью предъявлена к возмещению. В 2014 г. сумма дебиторской задолженности по сравнению с предыдущим годом сократилась на 127048 тыс. руб. или на 11,86 %. Если уменьшение по этой статье происходит на фоне увеличения выручки, то можно сделать вывод о том, что покупатели предприятия стали раньше оплачивать свои счета. Если же выручка компании уменьшилась, то соответственно уменьшилась и задолженность покупателей. В 2014 г. денежные средства снизились на 14367 тыс. руб. или на 26,11 % и составили 2,23 % стоимости всех оборотных активов предприятия, что может свидетельствовать о трудностях сбыта продукции или неритмичной работе предприятия. В 2013 г. их сумма значительно возросла на 34702 тыс. руб. или на 170,75 % и составила 2,35 % к стоимости всех оборотных активов, что положительно сказывается на платежеспособности предприятия.

В рамках мониторинга дана оценка капитала предприятия ОАО «Норильскгазпром». Так, общая стоимость пассива баланса в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2013 г. на 406842 тыс. руб. или 5,22 %. В период с 2012 по 2013 гг. общая стоимость капитала также увеличивалась: в 2013 г. по сравнению с предыдущим на 7798488 тыс. руб. или 11,20 %. Таким образом, можно говорить о сложившейся положительной тенденции, свидетельствующей о расширении деятельности и уровне надежности предприятия.

На рисунке 2 представлена структура капитала предприятия. Наи-

большой удельный вес за весь рассматриваемый период составляет собственный капитал: 65,10 %, 64,21 % и 56,85 % соответственно, однако это доля с каждым годом уменьшается, что говорит о снижении финансовой устойчивости предприятия. В 2014 г. удельный вес долгосрочных обязательств также возрос на 4,58 п. п. и составил 28,43 %. Доля краткосрочных обязательств в 2013 и 2014 гг. увеличивалась на 1,22 п.п. и 2,78 п.п. соответственно. Следовательно, наблюдается преобладание долгосрочных обязательств и капитала в структуре пассивов, что считается позитивным фактом, который характеризует улучшение структуры баланса и уменьшение риска утраты финансовой устойчивости.

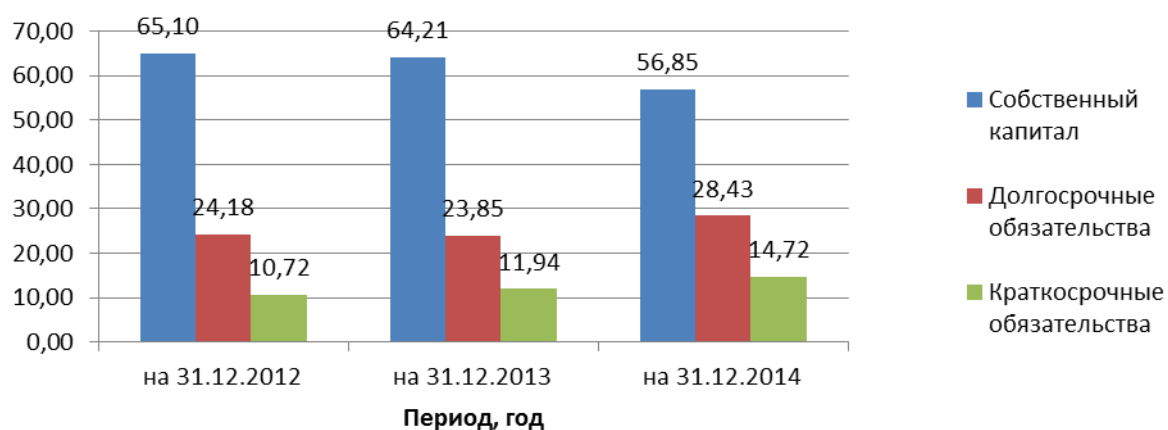


Рисунок 2 – Структура капитала «Норильскгазпром» за 2012-2014 гг. [4,5]

Собственный капитал предприятия в 2014 г. уменьшился по сравнению с 2013 г. на 342687 тыс. руб. Это произошло за счет переоценки внеоборотных активов на 15500 тыс. руб. и уменьшения нераспределенной прибыли на 327187 тыс. руб. В структуре собственного капитала за 2012-2014 г. наибольший удельный вес занимает переоценка внеоборотных активов – 59,53 %, 53,59 % и 57,19 % соответственно. Наименьший удельный вес занимает резервный капитал, который не претерпевал изменений за рассматриваемый период и составил 0,01 % от всего собственного капитала (рисунок 3).

В период с 2012 по 2014 гг. на предприятии наблюдалось постоянное увеличение долгосрочных обязательств за счет роста заемных средств и снижения отложенных налоговых обязательств за счет увеличения заемных средств и уменьшения отложенных налоговых и оценочных обязательств. Это свидетельствует о том, что предприятие стало более активно привлекать долгосрочные кредиты банков или инвестиционные ресурсы на увеличение своего имущества для расширения основной деятельности [3, с. 88].

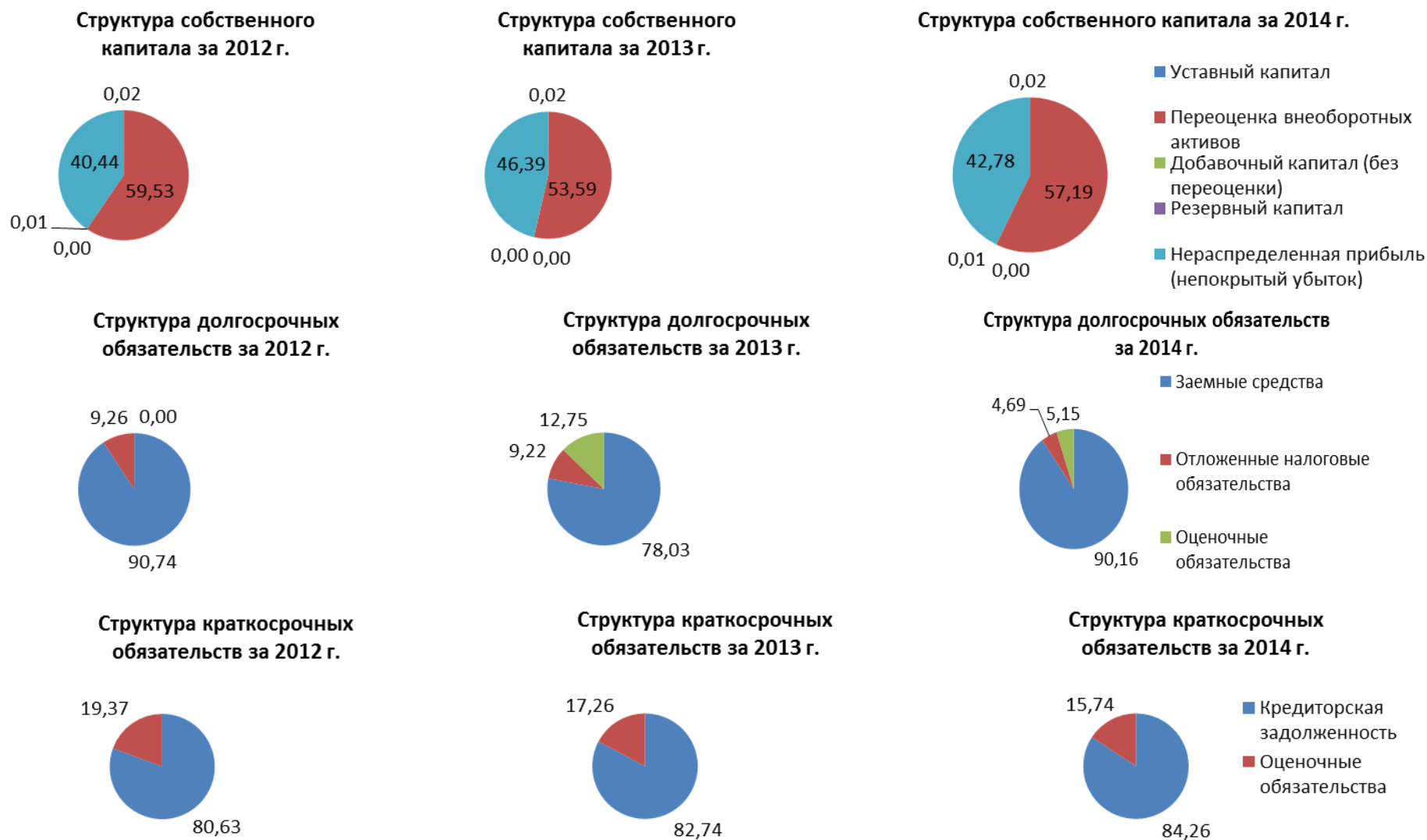


Рисунок 3 – Структура собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия ОАО «Норильскгазпром» за 2012-2014 гг. [4,5]

Наибольший удельный вес в структуре долгосрочных обязательств в 2012-2014 гг. занимают заемные средства – 90,74 %, 78,03 %, 90,16 % соответственно, а наименьший – отложенные налоговые обязательства – 9,26 %, 9,22 % и 4,69 % соответственно. Согласно данным таблицы 1 краткосрочные обязательства на протяжении 2012-2014 гг. постоянно увеличивались: в 2013 г. произошел рост на 179735 тыс. руб. за счет увеличения кредиторской задолженности и оценочных обязательств, в 2014 г. – на 276700 тыс. руб. за счет роста кредиторской задолженности на 247318 тыс. руб. и оценочных обязательств на 29382 тыс. руб. Это говорит об отрицательной тенденции повышения риска утраты финансовой устойчивости.

В 2012-2014 гг. в структуре краткосрочных обязательств наибольший удельный вес составляет кредиторская задолженность – 80,63 %, 82,74 % и 84,26 % соответственно. Наименьший удельный вес занимают оценочные обязательства – 19,37 %, 17,26 % и 15,74 % соответственно.

Таким образом, на основе проведенного мониторинга можно выделить следующие рекомендации по повышению эффективности использования имущества ОАО «Норильскгазпром»: рациональная организация производственных запасов (ликвидация сверхнормативных запасов материалов, совершенствование нормирования, улучшение организации снабжения, улучшение организации складского хозяйства и т.д.); сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве (совершенствование использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономия по всем статьям оборотных средств); рациональная организация сбыта, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины; осуществление тщательно продуманной политики предоставления товарных кредитов и рассрочек, основанной на анализе и ранжировании заказчиков в зависимости от объемов закупок и предполагаемых условий оплаты.

В целом финансовое состояние ОАО «Норильскгазпром» можно оценить как устойчивое. Однако, в целях повышения эффективности использования капитала предприятия, возможно дать следующие рекомендации: для улучшения структуры капитала необходимо повысить долю собственных средств в источниках финансирования за счет роста уставного капитала (путем направления части нераспределенной прибыли на его увеличение) и добавочного капитала (за счет проведения переоценок внеоборотных активов); рассмотреть варианты получения долгосрочных кредитов для расширения деятельности по добыче природного газа.

Предприятия также следует сократить отток собственных средств в дебиторскую задолженность посредством комплексного подхода изучения заказчика, установления жесткого контроля за соблюдением договорной дисциплины. Необходимо усовершенствовать систему расчетов с покупателями и заказчиками, а также принимать меры воздействия по отношению к неплатежеспособным кредиторам, при заключении договоров надлежит учитывать финансовое состояние покупателей и заказчиков.

Литература

1. Елисеева Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т. П. Елисеева. – Минск: Современная школа, 2007. – 941 с.
2. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: Проспект: Велби, 2008. – 420 с.
3. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г. В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2007. – 383 с.
1. 4.Алиев Б.Х., Салманов С.И. Мониторинг развития Российского банковского сектора в сравнении с кризисными периодами 1998-2008г. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №19. С. 2-15 1
4. Сайт с раскрытием финансовой отчетности предприятия ОАО «Норильскгазпром» [Электронный ресурс]: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=2246&type=3>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

***Н.В. Зайцева**, ст-ка 3 курса финансово-учетного факультета, профиль «Финансы и кредит»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Калуга*

***Аннотация.** К теме поддержки малого и среднего предпринимательства аналитики, исследователи–экономисты и сами предприниматели обращались уже неоднократно. В данной работе будут рассмотрены основные направления и принципы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в настоящее время, проведена сравнительная оценка ведомственной целевой программы и государственной целевой программы поддержки и развития малого предпринимательства в Калужской области за 2011-2013 и 2014 – 2020 гг.*

***Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, ведомственная целевая программа, государственная программа*

Прежде всего, малый бизнес – это самозанятость и создание новых рабочих мест. Кроме того, это рост валового внутреннего продукта и налогов. И, наконец, это качество жизни граждан, поскольку именно малый бизнес быстрее всего откликается на наиболее актуальные запросы рынка и удовлетворяет их.

В соответствии с федеральным законодательством основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

1. заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;
2. доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предприниматель-

ства;

3. равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к участию в государственных программах (подпрограммах);

4. открытость процедур оказания поддержки [1].

В оказании поддержки должно быть отказано в случае, если:

1. не представлены документы, определенные нормативными правовыми актами или представлены недостоверные сведения и документы;

2. не выполнены условия оказания поддержки;

3. ранее в отношении заявителя - субъекта малого и среднего предпринимательства было принято решение об оказании аналогичной поддержки (поддержки, условия оказания которой совпадают, включая форму, вид поддержки и цели ее оказания) и сроки ее оказания не истекли;

4. с момента признания субъекта малого и среднего предпринимательства допустившим нарушение порядка и условий оказания поддержки, в том числе не обеспечившим целевого использования средств поддержки, прошло менее чем три года [1].

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;

- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку (бизнес-инкубаторы, промышленные парки, технопарки);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- создание гарантийных фондов в целях предоставления поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга и т.п.);

- содействие развитию микрофинансовых организаций, позволяющих представителям малого бизнеса получить доступ к заемным средствам;

- поддержка социального предпринимательства.

Таблица 1

Ожидаемые результаты реализации ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы» и подпрограммы «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области» государственной

программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»

«Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы»	«Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области»
1. создать не менее 300 новых рабочих мест; 2. повысить квалификацию работающих на малых и средних предприятиях; обучить не менее 1000 человек; 3. довести долю среднесписочной численности работников малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций до 30,5 процента; 4. снизить затраты субъектам малого и среднего предпринимательства по уплате процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, путем возмещения затрат в пределах ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации; 5. высвободить часть средств, которые будут направлены на модернизацию производства и увеличение инвестиционных вложений в основной капитал; 6. уменьшить расходы предпринимателям при подключении к объектам электросетевого хозяйства; 7. повысить доступность, качество и расширить спектр бесплатных услуг, оказываемых специалистами организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.	1. количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку, составит не менее 500 ежегодно; 2. ежегодный рост объемов налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей финансовой поддержки на 14%; 3. ежегодное увеличение выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими инновационную деятельность, - получателями финансовой поддержки на 15%; 4. улучшение условий ведения бизнеса в Калужской области; 5. проведение модернизации и технического перевооружения производства на малых и средних предприятиях; 6. повышение инновационной активности субъектов малого и среднего предпринимательства; 7. стимулирование молодежного предпринимательства.

В Калужской области государственная поддержка малого и среднего предпринимательства до 2014 года осуществлялась в рамках ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы». С 2014 года в области существует подпрограмма «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного предпринимательства в Калужской области», реализация которой рассчитана на период с 2014 по 2020 годы. В таблице 1 представлены ожидаемые результаты реализации вышеуказанных программ.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о разной направленности программ поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области в период с 2011 по 2013 годы и с 2014 по 2020 годы. В настоящее время упор сделан не на рост рабочих мест и снижение затрат по кредитам, а на модернизацию производства и улучшение инвестиционного климата, а как следствие – рост объемов налоговых поступлений в бюджет.

Так как оценка эффективности целевых программ основывается на сопоставлении результатов программы и выделенных на ее финансирование бюджетных ассигнований предлагаю сформировать таблицу о фактическом и

плановом финансировании рассматриваемых программ (данные приведены в таблице 2)

Таблица 2

Исполнение ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы» и подпрограммы «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области» государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»

Наименование программы	Год	Объем финансирования по паспорту программы, млн. руб	Утверждено законом о бюджете, млн. руб.	Фактическое исполнение	% исполнения
«Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы»	2011	70	70	69,9	99,9
	2012	70	72	54,1	75,1
	2013	75	34,3	33,7	98,3
«Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области»	2014	147,5	502,1	518,6	103,3
	2015	190,6	64,1	35,1 (за 9 месяцев)	-
	2016	119	87,9	-	-
	2017	121,1	-	-	-
	2018	132,1	-	-	-
	2019	133,1	-	-	-
	2020	134,1	-	-	-

План бюджетного финансирования ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы» составил 176,3 млн. руб., а фактическое финансирование – 157,7 млн. руб., что на 10,6% меньше плановых показателей. На реализацию подпрограммы «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области» государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»

Сведение о достижении показателей подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» в бюджете города в 2014 – 2016 годах предусмотрено 654,1 млн. руб., что в 1,4 раза больше паспортных показателей за эти годы и в 4 раза больше фактического финансирования предыдущей программы. Следует отметить резкое увеличение финансирования в 2015 году, когда в связи со сложной экономической ситуацией малому и среднему предпринимательству понадобилась значительная поддержка.

Проведем оценку сравнительной эффективности реализации ведомственной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы» и подпрограммы «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области» государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области».

Таблица 3

Сравнительная эффективность реализации ведомственной целевой програм-

мы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011 – 2013 годы» и подпрограммы «Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области» государственной программы «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»

Показатель	2013 год (факт)		2016 год (план)		Относительная сравнительная эффективность, %
	Всего	На 1 тыс. руб. бюджетных ассигнований	Всего	На 1 тыс. руб. бюджетных ассигнований	
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку, ед.	681	0,02	579	0,007	35
Рост объемов налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей финансовой поддержки, %	14	0,0004	14	0,0002	50
Рост выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими инновационную деятельность, - получателями финансовой поддержки, %	15	0,0005	15	0,0002	40
Бюджетные ассигнования на реализацию программы, млн. руб.	33,7	-	87,9	-	-

Данные таблицы 3 свидетельствуют об увеличении бюджетных ассигнований на реализацию программы развития и поддержки малого предпринимательства в 2016 году по сравнению с 2013 годом в 2,6 раза. Но при этом относительная сравнительная эффективность реализации двух рассматриваемых программ составила 42%, что позволяет говорить о снижении эффективности использования бюджетных средств, направленных на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области.

Согласно мнению специалистов, создание многочисленных программ поддержки малого бизнеса способно объединить не только усилия властей на ведомственном уровне, но и охватить региональные структуры. Следовательно, данная тактика может и должна привести к оформлению устойчивого делового климата в стране. Грамотная финансовая поддержка малого бизнеса является необходимым фактором для его развития и процветания.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Постановление от 31 декабря 2013 г. № 755 об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области».

3. Приказ от 29 июля 2010 г. № 735-п о ведомственной целевой программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области на 2011-2013 годы».
4. Губанова Е.В., Интегральные экономические показатели в оценке состояния малого бизнеса Калужской области.//Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевой. – 2015, - С. 32-37.
5. Губанова Е.В., Бекчян Э.В., Особенности развития малого предпринимательства на территории Калужской области: прогнозы и перспективы.//Актуальные вопросы менеджмента современной организации - 2015 сборник материалов Международной студенческой научно-практической конференции: электронное научное издание. – 2015, - С. 25-31.

ПРОБЛЕМЫ МИНИМИЗАЦИИ В ПЛАНИРОВАНИИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

*Ибрагимова А.А. – студентка 3 курса ЭФ
Амираниева Д.М. – к.э.н., доцент
кафедры «Налоги, денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Уменьшение налогов в любом виде, будь то уклонение от уплаты налогов или налоговая минимизация, вызывает активное и жесткое противодействие государства в лице его фискальных и правоохранительных органов. Однако, в большинстве «пособий по уклонению» авторы не предупреждают читателей о тех опасностях, которые подстерегают предприятия на пути к налоговому благополучию через налоговую минимизацию.

Незаконное уменьшение налогов — уклонение, влечет негативные последствия, как для экономики государства, так и для государства в целом. При этом государственный бюджет недополучает причитающиеся ему средства, и, следовательно, ему приходится ограничивать себя в расходах. Следствием этого выступают приостановка реализации некоторых государственных программ, невыплата заработной платы работникам бюджетной сферы и т.д., вплоть до процедуры секвестра бюджета. Кроме того, уклонение от уплаты налогов может иметь серьезные экономические последствия в виде нарушения конкуренции. Одними из видов этих уклонений являются мнимая или притворная сделка.

Мнимая сделка — это сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия. Признание сделки мнимой и, соответственно, применение последствий ее недействительности на практике может привести к довольно серьезным последствиям для предприятия. Например, при выявлении налоговыми органами факта фиктивной передачи предприятием денежных средств (только на

бумаге, без реального перечисления) в качестве добровольных пожертвований в избирательные фонды кандидатов в депутаты, которые подлежат льготированию по налогу на прибыль, данная сделка будет признана судом недействительной, что в свою очередь приведет к доначислению налога на прибыль, начислению пени и применению к предприятию налоговых санкций за недоплату налога на прибыль.

Притворной признается сделка, совершенная с целью прикрыть другую сделку. К притворной сделке применяются правила сделки, которую стороны имели в виду при совершении притворной сделки.

С целью изучения всех форм уклонения от уплаты налога необходимо рассмотреть также такие понятия как презумпция облагаемости и заполнение пробелов в налоговом законодательстве.

Презумпция облагаемости предполагает, что налогом должны облагаться все объекты налогообложения, за исключением тех, которые прямо перечислены в законе. Принцип «презумпции облагаемости» подразумевает то, что налогоплательщик сам должен доказывать, что он не заплатил налог на вполне законных основаниях.

Необходимо учитывать, что возможности применения данного способа «борьбы» государства с уклонением от уплаты налогов (уменьшением налогов) в последнее время несколько сократились в связи с принятием и вступлением в силу Налогового кодекса РФ. Данное обусловлено, прежде всего, тем, что данный нормативный документ законодательно закрепил принцип «презумпции невиновности» плательщиков налогов, в связи с чем, в настоящее время обязанность по доказыванию факта совершения правонарушения лежит на налоговых органах и, соответственно, налогоплательщик не обязан доказывать свою невиновность.

Заполнение пробелов в налоговом законодательстве сводится к тому, что законодатель регулярно принимает соответствующие поправки к налоговым законам, закрывая различные «лазейки», дающие возможность уменьшать размеры налоговых отчислений и уклоняться от уплаты налогов. Как указывалось выше, такие поправки, в основном, принимаются по результатам практической деятельности налоговых органов и вносимых ими в парламент предложений в связи с выявлением случаев легального уклонения от уплаты налогов, совершаемого из-за нечеткости и недоработанности законов.

Грань между легальным уменьшением налогов, когда экономический эффект в виде экономии на налогах достигается с использованием законных способов, и уклонением от уплаты налогов, то есть уменьшением размера налоговых платежей с нарушением налогового законодательства, очень тонкая. Преступив практически невидимую черту законности, предприниматель оказывается один на один с государством в лице налоговой инспекции и налоговой полиции. Как правило, вмешательство данных органов и выявление в действиях налогоплательщика при уменьшении налогов состава правонарушения (преступления) приводит к неблагоприятным последствиям для налогоплательщика в виде имущественных или личных лишений.

В связи с этим, в первую очередь, необходимо отметить, что основным контролирующим органом в сфере налоговых отношений являются налоговые органы. В соответствии с п.1 ст. 30 Налогового кодекса РФ налоговыми органами в РФ являются Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы.

Необходимо учитывать, что, часть первая Налогового кодекса РФ законодательно закрепила множество методов и способов налогового контроля, которые использовались налоговыми органами на практике, но не имели легитимного статуса, например, опросы свидетелей, объяснительные сотрудников проверяемого предприятия и др.

Особо хотелось бы остановиться на такой форме налогового контроля, как встречная проверка, поскольку это наиболее эффективный инструмент контроля за деятельностью налогоплательщика-оптимизатора. Встречная проверка может представлять серьезную опасность для налогоплательщика при осуществлении им налоговой оптимизации методами, связанными с неполным или неточным отражением операций, так как при проведении данного вида налогового контроля проверяется достоверность хозяйственных операций, отраженных в первичных документах предприятий, с которыми налоговый оптимизатор имеет хозяйственные связи.

При встречных проверках первичные документы и учетные данные проверяемого предприятия сличаются с соответствующими документами и данными, находящимися в тех предприятиях, от которых получены или которым выданы средства и материальные ценности [3, с.25]. Кроме того, в ходе встречной проверки анализу подвергаются не только те операции, которые вызвали повышенный интерес у налоговых инспекторов, проверявших первоначального налогоплательщика, но все остальные, попавшие в круг зрения.

Необходимость налогового планирования обусловлена заинтересованностью государства в предоставлении налоговых льгот в целях стимулирования какой-либо сферы производства, категории налогоплательщиков, регулирования социально-экономического развития.

Возрастающая роль и потребность планирования в условиях современного рыночного хозяйства, определяется рядом факторов: тяжестью налогового бремени, для конкретного хозяйствующего субъекта; сложностью и изменчивостью налогового законодательства; подвижностью внешней среды.

В современных условиях без масштабного исследования причин и условий, способствующих уклонению от уплаты обязательных платежей в бюджет, нельзя правильно планировать и формировать цены, реализовывать бюджетный процесс, осуществлять денежную эмиссию, начинать коренные налоговые реформы, проводить грамотную финансовую и налоговую политику. Соответственно, необходимо изменение приоритетов и направлений современного налогового планирования и прогнозирования.

Основная проблема налогового планирования и прогнозирования со-

стоит в экономическом обосновании в части налоговых источников качественных и количественных параметров бюджетных назначений, а также программ социально-экономического развития в рамках существующей нормативно-правовой базы. К решению этой проблемы приведет реализация двух относительно самостоятельных направлений: определение контингента важнейших налогов, межбюджетное регулирование.

Результаты исследования показывают, что и в случае макроэкономического моделирования не удастся построить прогнозы высокого качества без введения дополнительных экспертных корректировок, определяющих колебания объема поступлений вследствие изменений налогового законодательства. Анализ динамики объема поступлений основных бюджетобразующих налогов свидетельствуют, что доступные в рамках российской статистики методы краткосрочного прогнозирования позволяют получить качественные прогнозы объемов поступлений только в условиях постоянства или незначительных изменений налогового законодательства. В условиях частых изменений законодательства качество прогнозов может быть улучшено за счет, во-первых, переоценки моделей с учетом обновления фактических данных, во-вторых, корректировки прогнозных значений на основе экспертных оценок о величине ожидаемых объемов поступлений в ответ на те или иные изменения в законодательстве или вследствие изменения поведенческой стратегии налогоплательщиков, в-третьих, перемещения анализа динамики налоговых поступлений на уровень секторов и отраслей. Эффективное налоговое планирование на макро- и мезоуровнях является обязательным элементом и формой реализации механизмов финансовой и налоговой системы, а также проводимой налоговой политики. Разрешение накопившихся противоречий должно осуществляться путем упрощения действующей системы налогового администрирования.

Не последнюю роль в облегчении налогового бремени имеет также минимизация налоговых платежей, т.е. уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством налоговых льгот и других законных приемов и способов.

С точки зрения законности и минимизация, и оптимизация относятся к законным действиям, и в этом смысле существенной разницы между ними нет. Вместе с тем — и это важно:

— цель государства — добиваться оптимизации налогообложения, чтобы собранных налогов было достаточно для обеспечения всех задач, и в то же время чтобы налоговое бремя не было чрезмерным и не подавляло экономическую деятельность налогоплательщика;

— для налогоплательщика естественно стремиться к максимальному уменьшению налогового бремени, и до тех пор, пока минимизация не будет выходить за пределы законности, ее нельзя признать противоречащей целям государства по оптимизации налогообложения, а, следовательно, противоправной в связи с отсутствием общественного вреда.

Естественное стремление налогоплательщика уменьшить суммы налогов, уплачиваемых в бюджет, не вызывает одобрения со стороны контролирующих органов. Хозяйственные операции, имеющие своей целью снижение налогового бремени, находятся и в дальнейшем всегда будут находиться под пристальным вниманием налоговых и иных контролирующих органов. Нередко сами налогоплательщики при применении той или иной оптимизационной схемы допускают ошибки. При проведении оптимизационной процедуры не бывает мелочей, и она требует тщательного законодательного обоснования и документального оформления. Минимизация и оптимизация налоговых платежей также должны учитываться при проведении планирования и прогнозирования налоговых платежей.

К сожалению, и спустя много лет с начала реформ в России не сложилась комплексная система налогового прогнозирования. Не создана вертикальная организационная структура, которая бы занималась прогнозом налоговых поступлений и влияния налогообложения на экономику. Каждое министерство (Министерство финансов, Федеральная налоговая служба, Министерство экономического развития и торговли) контролирует определенный блок вопросов, и только те процессы и экономические показатели, за которые отвечает непосредственно. От налогов зависит и формирование бюджетов всех уровней, и рост национальной экономики и экономики регионов, которые взаимообусловлены. Поэтому необходимо установить функциональную обязанность за их мониторингом за определенным государственным органом.

Значение налогового планирования как фактора экономического роста хозяйствующих субъектов обусловлено прежде всего следующими обстоятельствами:

1 Экономическая нестабильность и часто вносимые поправки в налоговое законодательство делают более конкурентоспособными те организации, которые оперативно реагируют на вносимые изменения, а сделать это могут, как правило, только хозяйствующие субъекты, занимающиеся многовариантными расчётами налоговой оптимизации;

2 Налоговая экономия является резервом для увеличения чистой прибыли фирмы и позволяет осуществлять модернизацию, техническое перевооружение, закупку нового оборудования и т.п., т.е. служит источником финансирования инвестиционных долгосрочных программ и создает основу для финансовой значимости хозяйствующего субъекта;

3 Максимизация чистой прибыли создаёт условия для роста дивидендных выплат и соответственно стоимости акции и роста капитализации (цены) фирмы.

Именно поэтому в современных условиях так важно всестороннее теоретическое и практическое изучение налогового планирования и прогнозирования, а также изучать все аспекты минимизации налоговых платежей на основе Налогового законодательства РФ.

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ по состоянию на 1.02.2015г.
2. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45.
3. Алиев Б.Х., Мусаева Х.М. Налоговый потенциал в системе методических основ налогового планирования: проблемы и перспективы // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 23. С. 15-19.
4. Алиев Б.Х. Налоговое регулирование субъектов экономики как фактор стимулирования занятости // монография / Б. Х. Алиев, Х. М. Мусаева, Х. Б. Алиев ; М-во образования
5. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г., Казимагомедова З.А. Анализ действенности налоговых льгот и преференций в механизме государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 11 (410). С. 13-25.
6. Алиев Б.Х. О налоговом регулировании доходов субъектов федерации // Финансы и кредит. 2011. № 11. С. 32.
7. Шмелев Ю.Д., Юрасова И.Н. Повышение роли государства в формировании системы налогового планирования. // Финансы - 2014 -№11, стр. 35.

РЕСУРСЫ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ

*Идрисова С.К. к.э.н., проф. кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье проведен анализ ресурсной базы коммерческого банка и предложены действенные механизмы ее увеличения.

Ключевые слова: кредитная организация, ресурсы, собственный капитал, привлеченные средства

Ресурсная база является своеобразным «фундаментом», основой для осуществления активных операций, поэтому в современных условиях развития экономики проблема поиска и привлечения ресурсов имеет первостепенное значение для интенсивного развития коммерческих банков. В связи с этим большое значение приобретает развитие рынка банковских ресурсов и формирования ресурсной базы коммерческих банков [1].

Ресурсы коммерческого банка – это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций [5].

В рыночных условиях объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направле-

ния его деятельности. В связи с этим вопросы формирования ресурсной базы, оптимизации ее структуры, управления и обеспечения стабильности становятся весьма актуальными в работе банка [3].

Для того, чтобы дать оценку состоянию ресурсной базы банка нами был проведен структурный анализ ресурсов ОАО АКБ «Эльбин» за 2013–2014 гг., который позволил сделать следующие выводы.

Собственные средства коммерческого банка ОАО АКБ «Эльбин» за анализируемый период в структуре банковских пассивов возросли с 13,7% в 2013 г. до 36,6% в 2014 г. Вместе с тем, несмотря на наметившуюся динамику роста собственных средств банка, в абсолютном выражении они снизились на 2133 тыс. руб. или на 0,6 %. Следовательно, их рост в структуре связан с уменьшением удельного веса обязательств банка, которые, за анализируемый период, сократились на 22,9 % в структуре, а в абсолютном выражении в 3,7 раза.

В соответствии с новыми требованиями к уровню достаточности капитала, его величина должна быть не менее 10%. По состоянию на 1.01.2014 г. норматив достаточности собственных средств ОАО АКБ «Эльбин» составила 17,3 %, а по состоянию на 1.01.2015 г. – 27,9 %. Следовательно, достаточность собственных средств превышает установленные регулятором требования, что свидетельствует о финансовой устойчивости банка, а значит ОАО АКБ «Эльбин» эффективно управляет собственными средствами.

Структурный анализ привлеченных средств ОАО АКБ «Эльбин» показал, что общий объем обязательств банка сократился за анализируемый период в 3,7 раза. В основном это связано с уменьшением доли средств клиентов в 3,8 раза. В структуре обязательств банка средства клиентов занимают наибольший удельный вес. Так, доля средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, в 2013–2014 гг. составила более 90 % от объема банковских обязательств. Коммерческий банк «Эльбин» в анализируемом периоде не использовал кредиты, депозиты Банка России, а также практически не пользовался средствами по линии межбанковского кредитования.

Небольшая доля кредитов, полученных у других банков, как правило, оценивается положительно, так как привлеченные ресурсы обходятся банку дороже и увеличивают его расходы.

Одним из источников привлечения средств банков выступают недепозитные источники, а именно привлечение средств на финансовом рынке за счет выпуска банковских веселей, облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов. Следует отметить, что данный источник ресурсов не задействован банком. Во-первых, это связано со сложностями процедуры выпуска данных инструментов и значительными расходами на их эмиссию, а во-вторых, с отсутствием должного спроса со стороны клиентов банка.

Основная часть ресурсов образуется в процессе проведения депозитных операций банка, от эффективной и правильной организации которых зависит, в результате, устойчивость функционирования кредитной

организации. В условиях, когда существует конкуренция между банком за вкладчика, каждый банк должен разрабатывать и проводить эффективную депозитную политику [2].

В структуре средств клиентов обычно значительную долю составляют вклады физических лиц. На долю депозитов населения приходится около 35% всех привлеченных средств ОАО АКБ «Эльбин». Пропорционально снижению в динамике за 2013–2014 гг. доли средств клиентов наблюдается и сокращение депозитов физических лиц и индивидуальных предпринимателей в 3,8 раза.

В свете происходящих в экономике России кризисных процессов и ужесточении требований к кредитным организациям со стороны регулятора, ОАО АКБ «Эльбин» сократил объемы кредитования в 2,4 раза, что объективным образом отразилось на существенном сокращении вкладов физических лиц. В настоящее время банк проводит осторожную кредитную и депозитную политику, тем самым поддерживая свою финансовую устойчивость.

Вместе с тем следует отметить, что вклады населения – это относительно дешевый ресурс для банка по сравнению с межбанковскими займами и другими финансовыми инструментами. Отсутствие последних в структуре обязательств банка свидетельствует о политике оптимизации расходов.

С позиции самой кредитной организации, денежные средства населения – это относительно стабильный ресурс для банка, так как от характера депозитов зависят виды ссудных операций, а соответственно, и размеры доходов банков. Кроме того, частные вклады выгодны для банков так же тем, что по текущим вкладам населения наблюдается существенно меньшая активность движения средств, чем по счетам предприятий и организаций. Что же касается срочных вкладов, то их размещение в банке создает практически идеальные условия для его деятельности.

Таким образом, проведенный анализ ресурсов коммерческого банка «Эльбин» показал, что кредитная организация проводит осторожную политику в отношении управления собственными и привлеченными средствами, жестко выполняя требования обязательных нормативов со стороны Центрального банка РФ. Сопоставляя в структуре активы и пассивы ОАО АКБ «Эльбин» можно отметить, что они совпадают по объемам привлеченных и размещенных средств. Данное обстоятельство свидетельствует об эффективной политике управления банковскими ресурсами и минимизации уровня банковских рисков. Вместе с тем основные направления укрепления ресурсной базы ОАО АКБ «Эльбин» и привлечение средств клиентов связаны с расширением круга депозитных счетов физических лиц, широким внедрением в практику новых видов депозитов, удовлетворением потребности клиентов в самых разнообразных услугах, в том числе оказываемых в иностранной валюте, поддержанием не снижающихся остатков на счетах по всем видам вкладов.

В современных условиях коммерческие банки могут привлечь среднесрочные и долгосрочные ресурсы следующими способами.

Во-первых, коммерческий банк может увеличить выпуск ценных бумаг и их размещение.

Во-вторых, могут использоваться средства институциональных инвесторов.

В-третьих, проблему способны решить изменения в законодательстве – например, возможность создания безотзывных депозитов.

В-четвёртых, увеличение доверия на рынке межбанковского кредитования, а также в системе рефинансирования.

И пятый важный источник финансовых ресурсов – это остатки на счетах «ЛЮРО», которые открываются банками-корреспондентами.

В современных условиях представляется, что банки незаслуженно не используют такой инструмент привлечения ресурсов физических лиц, как вексель. Вексель – это разновидность ценной бумаги, это долговое безусловное абстрактное формальное обязательство, с помощью которого его владелец (векселедержатель) имеет право на получение от должника определённой денежной суммы. Следовательно, можно утверждать, что вексель – это удобное средство расчётов и накоплений. Клиент может стать первым векселедержателем коммерческого банка путём покупки векселя через получение вексельного кредита, по которому процентная ставка всегда ниже, чем по обычному.

Учитывая выше перечисленные источники роста ресурсной базы банков в области привлечения денежных средств политика банков должна акцентировать внимание на увеличении вкладов физических лиц, так как это – наиболее стабильная часть мобилизованных ресурсов. Грамотная депозитная политика является эффективным способом управления рисками в пассивных операциях. В этих целях необходимо осуществление кредитными организациями целого ряда мероприятий, направленных [4]:

- на развитие активной рекламной деятельности;
- расширение «продуктовой линейки» по вкладам;
- развитие дистанционного банковского обслуживания;
- оптимальный режим работы соответствующих подразделений кредитных организаций;
- территориальное приближение банковских офисов к клиентам-вкладчикам;
- корректировку размера страхового возмещения по вкладам в зависимости от экономической ситуации в стране;
- использование почтовых отделений связи для оказания розничных банковских услуг, особенно в отдалённых и труднодоступных районах.

Реализация этих мероприятий будет способствовать повышению стабильности депозитной базы физических лиц в банках.

Список литературы

1. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки.: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.
2. Алиев Б.Х., Гаджиев А.Р. Особенности развития региональной банковской системы и ее ресурсные возможности по поддержке малого бизнеса

Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 7-13.

3.Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Оценка факторов регулирования прибыли коммерческого банка // Финансы и кредит. 2013. № 20 (548). С. 11-19. 7

4.Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.

5.Васильева А.С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // Финансы и кредит. – 2013. – № 40.

6.Геворкян А.А. Теоретические аспекты формирования ресурсной базы коммерческих банков // Финансовые исследования. – 2014. – № 1 (42).

7.Мурычев А.В. О путях укрепления ресурсной базы российских коммерческих банков // Деньги и кредит. – 2013. – № 11.

8.Рабаданова Д.А. Увеличение ресурсной базы коммерческих банков как фактор устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. – 2010. – №25.

РЕПАТРИАЦИЯ ВАЛЮТЫ И ПРОДАЖА ЧАСТИ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ

Казимагомедов А.А – д.э.н., проф.
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия

***Аннотация:** данная статья посвящена законодательным и нормативным актам в части, регулирующей валютные операции резидентов и нерезидентов в РФ.*

***Ключевые слова:** иностранная валюта, репатриация валюты, валютная выручка, резидент, нерезидент.*

На основании законодательных актов «О валютном регулировании и валютном контроле», «О Центральном банке РФ (Банке России)», «О банках и банковской деятельности» Банк России устанавливает следующий порядок репатриации валюты и обязательной продажи части валютной выручки резидентов на внутреннем валютном рынке РФ.

Репатриация валюты. При осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты, если иное не предусмотрено валютным законодательством, обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

- получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или российской валюты, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;

- возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за нев-

везенные на таможенную ее территорию товары, невыполненные работы и не оказанные услуги, не переданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

Резиденты вправе не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранную валюту или рубли в следующих случаях:

- при зачислении валютной выручки на счета юридических лиц - резидентов или третьих лиц в банках за пределами территории РФ - в целях исполнения обязательств юридических лиц - резидентов по кредитным договорам и договорам займа с организациями-нерезидентами, являющимися агентами правительств иностранных государств, а также по кредитным договорам и договорам займа, заключенным с резидентами государств - членов ОЭСР или ФАТФ на срок свыше двух лет;

- при оплате заказчиками (нерезидентами) местных расходов резидентов, связанных с сооружением резидентами объектов на территориях иностранных государств, - на период строительства, по окончании которого оставшиеся средства подлежат переводу на счета резидентов, открытые в уполномоченных банках;

- при использовании иностранной валюты, получаемой резидентами от проведения выставок, спортивных, культурных и иных аналогичных мероприятий за пределами территории РФ, для покрытия расходов по их проведению - на период проведения этих мероприятий;

- при проведении зачета встречных требований по обязательствам между нерезидентами и резидентами, являющимися транспортными организациями, или между нерезидентами и резидентами, осуществляющими рыбный промысел за пределами таможенной территории РФ.

Иностранная валюта, зачисленная на счета резидентов или третьих лиц в банках за пределами территории РФ, должна быть использована в целях исполнения резидентами своих обязательств, либо переведена на счета резидентов, открытые в уполномоченных банках.

Продажа части валютной выручки. Обязательная продажа части валютной выручки резидентов (физических лиц - индивидуальных предпринимателей и юридических лиц) осуществляется в размере 30 процентов суммы валютной выручки, если иной размер не установлен ЦБ РФ, а также вправе устанавливать иной размер обязательной продажи части валютной выручки указанных резидентов, но не свыше 30 процентов ее суммы.

Обязательная продажа части валютной выручки осуществляется на основании распоряжения резидента не позднее чем через семь рабочих дней со дня ее поступления на банковский счет резидента в уполномоченном банке. Объектом обязательной продажи является валютная выручка резидентов, включающая в себя поступления иностранной валюты, причитающиеся резидентам от нерезидентов по заключенным резидентами или от их имени сделкам, предусматривающим передачу товаров, выполнение работ, оказание услуг, передачу информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, в пользу нерезидентов, за исключением:

1) сумм в иностранной валюте, получаемых Правительством РФ, уполномоченными им федеральными органами исполнительной власти. ЦБ РФ от операций и сделок, осуществляемых ими (или от их имени и (или) за их счет) в пределах их компетенции;

2) сумм в иностранной валюте, получаемых уполномоченными банками от осуществляемых ими банковских операций и иных сделок, в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности»;

3) валютной выручки резидентов в пределах суммы, необходимой для исполнения обязательств резидентов по кредитным договорам и договорам займа с организациями-нерезидентами, являющимися агентами правительств иностранных государств, а также по кредитным договорам и договорам займа, заключенным с резидентами государств - членов ОЭСР или ФАТФ на срок свыше двух лет;

4) сумм в иностранной валюте, поступающих по сделкам, предусматривающим передачу внешних эмиссионных ценных бумаг (прав на внешние эмиссионные ценные бумаги).

Перечень иностранной валюты, подлежащей обязательной продаже на внутреннем валютном рынке РФ, определяется ЦБ РФ. Для уменьшения подлежащей обязательной продаже суммы валютной выручки резидентов учитываются следующие расходы и иные платежи, связанные с исполнением соответствующих сделок, расчеты по которым осуществляются в соответствии с валютным законом в иностранной валюте:

1) оплата транспортировки, страхования и экспедирования грузов;

2) уплата вывозных таможенных пошлин, а также таможенных сборов;

3) выплата комиссионного вознаграждения кредитным организациям, а также оплата исполнения функций агентов валютного контроля;

4) иные расходы и платежи по операциям, перечень которых определяется Банком России.

Обязательная продажа части валютной выручки резидентов может осуществляться в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ, непосредственно уполномоченным банкам и (или) на валютных биржах через уполномоченные банки или непосредственно ЦБ РФ. Обязательная продажа части валютной выручки резидентов осуществляется по курсу иностранных валют к рублю, складывающемуся на внутреннем валютном рынке на день продажи. Льготы по обязательной продаже части валютной выручки резидентов, а также освобождение резидентов от обязательной продажи части валютной выручки устанавливаются валютным законодательством.

Литература

1. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ (в ред. от 23.07.2013 № 251-ФЗ) «О валютном регулировании и валютном контроле».

2. Инструкции Банка России от 30.03.04 г. №111-И. «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем рынке РФ».

3. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, бан-

ки.: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.

4. Деньги, кредит, банки: учебник/ под ред. А.А. Казимагомедова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2007.

5. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.

6. Организация деятельности Центрального банка: учебник/ под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: КНОРУС, 2009.

7. Алиев Б.Х., Сулейманов М.М., Джамалова П.И. Формирование концепции налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2011. № 16 (448). С. 7-12.

8. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-5. С. 827-830.

9. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-15. С. 3341-3345.

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

*Казимагомедов А.А – д.э.н., проф.
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с функционированием и регулированием российской платежной системы на современных условиях.

Ключевые слова: национальная платежная система, платежные системы банков и небанковских организаций, межрегиональные платежные системы, электронные расчеты.

Одной из основных задач деятельности Банка России является обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы страны. Правовой основой для реализации этих задач являются:

- федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», Гражданский кодекс РФ, «Об электронной цифровой подписи», «Об информации, информатизации и защите информации», «О национальной платежной системе»;

- нормативные акты, регламентирующие банковскую деятельность, в частности, Положение Банка России «Об электронных расчетах, осуществляемых через расчетную сеть Банка России», Положение Банка России «О безналичных расчетах в Российской Федерации».

В соответствии с этими законодательно-нормативными актами Банк России:

- координирует, регулирует и лицензирует организацию безналичных расчетов, в том числе клиринговых (от англ. - зачет взаимных расче-

тов) в РФ;

- устанавливает правила, формы, сроки и стандарты осуществления безналичных расчетов, обязательные для всех субъектов хозяйства и населения;
- проводит межбанковские безналичные расчеты через свои учреждения.

Под *платежной системой* понимается совокупность юридических, организационных, экономических, технологических, технических и информационных средств, обеспечивающих проведение расчетов и платежей между участниками платежной системы. Платежную систему России составляют:

1) платежная система Банка России, в рамках которой проводятся межбанковские расчеты через РКЦ;

2) частные платежные системы, к которым относятся:

- внутрибанковские платежные системы для расчетов между подразделениями одного коммерческого банка;
- платежные системы коммерческих банков для расчетов по корреспондентским счетам, открытым в других банках;
- платежные системы расчетных небанковских организаций;
- системы расчетов между клиентами одного подразделения коммерческого банка.

Центральный банк РФ осуществляет регулирование системы расчетов и платежей по ряду направлений:

- правовое регулирование (разработка инструкций, иных нормативных документов);
- осуществление расчетных услуг (расчеты между коммерческими банками);
- участие в урегулировании платежей по линии предоставления кредитов на завершение расчетов;
- надзор за участниками платежных систем;
- управление банковскими рисками, в первую очередь расчетными;
- организация системы электронных платежей, защиты банковской информации.

Организация Банком России эффективного регулирования системы безналичных расчетов и платежей сегодня невозможна без управления банковскими рисками, в том числе расчетными. К основным расчетным рискам относятся:

- риски неплатежа или нарушения сроков платежа;
- риски несоответствия выбранной формы расчетов, способов платежа и документооборота характеру сделки и экономическому содержанию расчетной операции;
- операционные или технологические риски, связанные с качеством работы всех подразделений, участвующих в расчетных операциях;
- риски несоблюдения и нарушения законодательных и нормативных требований к организации расчетов;
- риски межбанковских расчетных технологий.

С 1 июня 2007 года Банк России ввел в эксплуатацию систему проведения электронных расчетов в режиме реального времени (RTGS). Территориальные учреждения подключены к коллективным центрам обработки, которые выдают результат по регионам в головные расчетно-кассовые центры. Вся информация хранится в одном месте, в хранилище данных Банка России. Виртуально это единый центр, физически же он разделен, чтобы система была устойчива к внешним воздействиям. Вычислительные центры, входящие в систему, связаны между собой и один всегда поддерживает работу другого.

Электронные расчеты представляют собой систему выполнения межбанковских расчетных операций на основании распоряжений клиентов, передаваемых в электронной форме с помощью электронных средств связи. Цель совершения платежей электронным способом состоит в том, чтобы ускорить оборачиваемость денежных средств и сократить их объемы в расчетах, повысить качество банковского обслуживания с помощью современных электронных средств связи.

Достижение данной цели предполагает решение следующих задач:

- ускорение выполнения банковских операций для пользователей системы за счет устранения бумажных документов при платежах внутри системы и замены их на электронные;
- оперативное предоставление руководству Банка России синтетических и аналитических данных о ходе проводимых платежей;
- обеспечение требуемой безопасности совершения денежных расчетов между пользователями системы;
- усиление контроля за соблюдением коммерческими банками платежной дисциплины.

Межрегиональные электронные платежи совершаются в зависимости от удаленности часовых поясов регионов, в которых располагаются плательщик и получатель, как правило, в течение дня или не позднее следующего. Правила осуществления межрегиональных электронных платежей едины для всех регионов. В каждом регионе одно учреждение Банка России выступает головным участником расчетов, на которое возложены функции учета и контроля межрегиональных электронных расчетов.

В целом, надзор и контроль Банка России за участниками платежной системы страны предполагает деятельность по следующим направлениям:

- надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков;
- надзор и контроль за функционированием частных платежных систем.

В настоящее время одной из наиболее обсуждаемых в сфере экономики тем стало создание национальной платежной системы. Данный вопрос возник после воссоединения Крыма с Россией и введения санкций со стороны Запада и США, заключающиеся во временной приостановке действующих на территории России платежных систем (VISA и MasterCard) и прекращении обслуживания ряда российских банков. Действия ведущих платежных систем мира против России коснулись 7 банков, пострадали

владелец нескольких сотен тысяч карт. Также данные действия имели негативные последствия и для самих компаний в виде финансового ущерба для себя и потери доли российского рынка.

Рассматривая активность рынка электронных платежей на протяжении последнего времени можно отметить, что его отличала достаточно высокая динамика как по качественным изменениям в трендах, так и по количественным показателям. Основными показателями, которые послужили базой для существенного роста, стали:

- стремительное развитие IT-технологий, ускорившее интеграционные проекты и запуск новых продуктов, обеспечившее удобные и понятные приложения и вывод CRM (Customer Relationship Management) на более высокий уровень;
- сами сервисы стали надежнее, существенно вырос уровень безопасности электронных платежей, денежных переводов, электронных кошельков;
- значительно увеличился приток клиентов именно за счет тех, кто не использовал электронные способы оплаты;
- сервис провайдеры активно наращивают продуктовую линейку, привлекая новых клиентов;
- важным фактором также является рост показателя использования интернета (Internet penetration);

Следует отметить, что одним из стимулирующих моментов последних лет явился рост популярности смартфонов и приложений, сопряженных с сервисами из сферы электронной коммерции (кошельков и пр.). Высоких показателей достигло и число банковских карт. По последним оценкам, в России свыше 65 миллионов человек являются их пользователями. При этом из общего числа карт от 43 % до 45 % составляют дебетовые карты, около 25 % - кредитные. Свыше 40 % - карты зарплатных карт.

Учитывая все эти факторы, можно сказать, что платежная система является неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, в условиях которой организация и функционирование банковской и платежной систем определяется в значительной мере потребностями рынков. Также, учитывая стремительное развитие финансовой инфраструктуры и объемы, которые охватывают современные платежные системы, учитывая последние события, можно сказать, что создание собственной платежной системы становится одной из первоочередных задач. Создание новой национальной платежной системы можно определить как вектор развития современного бизнеса.

Вопрос о создании национальной платежной системы получил актуальность после принятия Государственной Думой РФ на пленарном заседании закона, направленного на обеспечение бесперебойности денежных переводов в РФ и предусматривающий создание национальной платежной системы (НПС) с участием Банка России. Закон принят с названием «О внесении изменений в федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты РФ (в части уточнения требований к деятельности субъектов национальной платежной системы).

Данный закон, подготовленный комитетом Государственной Думы по финансовым рынкам, стал как раз реакцией на действия VISA и MasterCard. В рамках этой системы будут осуществляться переводы денежных средств с использованием платежных карт и иных электронных средств платежа, предоставляемых клиентам участниками национальной платежной системы в соответствии с установленными правилами. Банк России рассчитывает на существенный толчок в развитии принадлежащей ему системы ПРО100. Также, международные платежные системы (МПС) VISA и MasterCard выразили намерение о сотрудничестве в создании российского оператора платежной системы. Договоренность о создании российских структур дает международным платежным системам шанс смягчить действие требований нового российского законодательства. Однако, на создание полноценной платежной системы потребуется время. Также следует отметить, что создание собственной платежной системы является условием для развития экономики.

Литература

1. ФЗ от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
2. Положение Банка России от 3 октября 2002 года №2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации» (с посл. изм. и доп.).
3. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. А.А. Казимагомедова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2007.
4. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2010.
5. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки.: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.
6. Алиев Б.Х., Гаджиев А.Р. Особенности развития региональной банковской системы и ее ресурсные возможности по поддержке малого бизнеса Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 7-13.
7. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.
8. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С.И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
9. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ДАГЕСТАНА

*Казимагомедов А.А – д.э.н., проф.
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье дается общая структурная характеристика банковского сектора региона, его деятельность на рынке банковских продуктов, спрос предприятий региона на банковские продукты.

Ключевые слова: банковская система, уставный капитал, активы, банковские услуги, банковская и небанковская организация.

Анализ состояния банковского сектора экономики региона показывает, что банковская система Дагестана по состоянию на 1 января 2015 года включает 208 единиц, в том числе:

- 12 коммерческих банков и 3 небанковские организации;
- 15 филиалов региональных банков и 9 филиалов коммерческих банков других регионов, в том числе - Дагестанское отделение № 8590 Северо-Кавказского банка Сбербанка России;
- 135 дополнительных офисов и 37 внутренних структурных подразделений коммерческих банков и филиалов, из них 9 операционных касс вне кассового узла;
- 12 расчетно-кассовых офисов и 16 операционных офисов.

Кроме этого, в регионе осуществляет деятельность одно представительство коммерческого банка другого региона.

В других субъектах РФ зарегистрированы 14 обособленного и внутреннего структурного подразделения 4-х региональных банков, в том числе 3 филиала, из которых в г. Москве - 2 и в г. Владикавказе – 1, 6 расчетно-кассовых офисов и 3 операционного офиса зарегистрированы в Чеченской Республике, 1 операционный офис и 1 расчетно-кассовый офис - в Ставропольском крае, г. Пятигорск.

За 2014 год общее количество зарегистрированных подразделений коммерческих банков составило 37 единиц (23 дополнительного офиса, 9 операционных офиса, 5 расчетно-кассовых офиса), закрылось - 97 единиц (9 – коммерческие банки, 51 - филиал в том числе 47 региональных банков, 35 - дополнительных офисов, 2 операционные кассы).

По состоянию на 1 января 2015 года по 69 коммерческим банкам внесена запись в Книгу государственной регистрации об их ликвидации.

Из числа действующих коммерческих банков, 2 банка зарегистрированы в форме акционерного общества, 10 банков (в том числе 3 небанковские организации) - в форме общества с ограниченной ответственностью (паевые), 1 коммерческий банк имеет генеральную лицензию, 1 банк и один филиал коммерческого банка другого региона - лицензию на совершение операций с драгоценными металлами, 1 банк - на профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, 8 банков и 8 филиалов коммерческих банков других регионов - лицензию на осуществление операций в иностранной валюте.

По состоянию на 1 января 2015 года 8 из 12 коммерческого банка и 8 из 9 филиалов коммерческих банков других регионов являлись участниками системы страхования вкладов. Объем вкладов населения, размещенных в коммерческих банках, имеющих лицензию на привлечение вкладов физических лиц (участник системы страхования) составляет 99,99% от общего объема привлеченных от населения вкладов региона.

Продолжая сохранять лидирующее положение по числу действующих коммерческих банков среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа, банковская система Дагестана характеризуется неравномерным ее распределением. Так из 209 пунктов банковского обслуживания 91 действует в г. Махачкала, в том числе 9 коммерческих банков, из них 2 небанковские организации, 5 филиалов региональных банков, 8 филиалов коммерческих банков других регионов, 50 дополнительных офисов, 5 операционных офисов, 4 операционной кассы, 9 расчетно-кассовых офисов. Вместе с этим, в г. Махачкале сосредоточено 84,8% от общего объема уставного капитала действующих коммерческих банков региона, 93,6% от общего объема активов (с учетом филиалов коммерческих банков других регионов) и 80,7% от объема собственных средств без учета Дагестанского отделения Сбербанка России.

Общее количество банковских и небанковских организаций приходящихся на 1 миллион жителей республики на 1 января 2015 года составило 69,7 учреждения. Доступность банковских услуг для населения сельских районов республики обеспечена за счет филиалов региональных коммерческих банков, дополнительных офисов и иных внутренних структурных подразделений банков (филиалов). Наиболее разветвленная сеть банковских филиалов на территории республики принадлежит Дагестанскому региональному филиалу ОАО «Россельхозбанк», Дагестанскому отделению Сбербанка России и ООО КБ «Кредитинвест».

Активы действующих в регионе коммерческих банков уменьшились на 55% и составили на 1 января 2015 года 44,2 млрд. рублей, из них 73% - активы филиалов коммерческих банков других регионов. При этом в региональных коммерческих банках активы уменьшились на 29%, в филиалах коммерческих банков других регионов - на 55%.

На долю десяти первых коммерческих банков с наибольшим объемом активов, из которых 5 являются филиалами коммерческих банков других регионов, приходится 94,8% от общей суммы.

Величина зарегистрированного уставного капитала региональных коммерческих банков составила 2,4 млрд. рублей, снизившись за год на 41% из-за отзыва лицензии у 7 коммерческих банков и переходом 2 коммерческих банков на обслуживание в другое территориальное учреждение. Собственные средства (капитал) уменьшились на 35% и на 1 января 2015 года составили 3,6 млрд. рублей (см. табл. 1).

Эти проблемы банковского сектора экономики в основном связаны с начавшимися в конце 2014 г. и продолжающийся по сей день экономическим кризисом и мерами ЦБ РФ модернизации банковской системы страны.

Таблица 1

Структурная характеристика банковской системы региона

№	Наименование показателей	01.01.2014	01.01.2015
1	2	3	4
1.	Количество зарегистрированных коммерческих банков	30	25
2.	Количество действующих коммерческих банков	21	12
2.1	в том числе небанковских организаций	2	3
3.	Количество филиалов коммерческих банков, зарегистрированных на территории региона - всего, из них:	76	24
3.1	расположенные в регионе вместе с головным коммерческим банком	63	15
3.2	филиалы, головные банки которых находятся за пределами региона (включая Дагестанское ОСБ)	13	9
4.	Сумма объявленного уставного фонда (тыс. руб.)	4 056 795	2 391 402
5.	Группировка действующих коммерческих банков по размеру собственных средств (капитала)		
5.1	до 180 млн. руб.	3	3
5.2	от 180 до 300 млн. руб.	14	1
5.3	от 300 до 500 млн. руб.	3	7
5.4	от 500 млн. руб. и выше	1	1
6.	Коммерческие банки, имеющие лицензии ЦБ РФ на право:	14	8
	- привлечение вкладов физических лиц	13	8
	- операции в иностранной валюте	1	1
	- операции с драгоценными металлами генеральную лицензию	1	1
7.	Количество коммерческих банков, у которых отозвана лицензия	9	13
8.	Количество коммерческих банков, у которых отозвана лицензия и аннулирована запись об их регистрации	66	69

Развитие регионального банковского бизнеса по обслуживанию реального сектора экономики характеризуется следующими показателями. В IV квартале 2014 года спрос предприятий - участников мониторинга Банка России на банковские услуги характеризовали:

- относительно высокий уровень потребности в банковских услугах. По сравнению с III кварталом 2014 года он заметно возрос;
- спрос на банковские услуги был удовлетворен у большей доли предприятий, чем в предыдущем периоде;
- более высокий уровень потребности предприятий в банковских услугах, чем возможность их получения;
- относительно невысокая в целом активность предприятий в использовании банковских услуг. По сравнению с предыдущим периодом активность несколько усилилась. Наиболее значимыми факторами, которые повлияли на изменение использования предприятиями банковских услуг, были: ставки по кредитам и депозитам в коммерческих банках, уровень тарифов и услуг банков, льготы банков предприятиям, процедуры оформления документации при оказании услуг, уверенность в банках, факторы, связанные с деятельностью предприятий, наличие других источников средств, запросы на информацию при оказании услуг;

- стремление продолжать взаимодействие с одними и теми же коммерческими банками сохранилось. Все предприятия сохранили тот состав банков, с которыми они сотрудничали в III квартале 2014 года. При принятии предприятиями решения об изменении или сохранении состава банков заметно возросла роль наличия опыта сотрудничества с кредитной организацией, применения банками компьютерных технологий, наличия у банков опыта внешнеэкономических операций, изменения банками условий оказания услуг, уверенности в финансовом положении банков, уменьшилась роль уровня квалификации персонала и знакомства с руководителями коммерческих банков;

- использование предприятиями ограниченного набора банковских услуг. Наиболее активно использовались: расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, инкассация, проектное финансирование. Остальные услуги использовались слабо или не использовались;

- структура предпочтений при выборе банковских услуг в следующем квартале сохранится. В течение ближайших 12 месяцев наименьшим спросом у предприятий будут пользоваться кредитование с использованием других ценных бумаг, аккредитивы в иностранной валюте.

Высокой уровень активности в использовании банковских услуг характерен для 7,5% предприятий, а низкий уровень - для 14,2% предприятий.

Уровень обслуживания предприятий коммерческими банками и уровень качества услуг, предоставленных ими в отчетном периоде, различался незначительно. При этом высокий уровень обслуживания был распространен в меньшей мере, чем высокий уровень качества услуг

Предприятия региона будут испытывать определенную потребность в кредитных ресурсах на ближайшие 3 месяца. В I квартале 2015 года 25,8% опрошенным предприятиям региона потребуется привлечь кредиты в рублях, при этом всем предприятиям потребуются долгосрочные кредиты.

В I квартале 2015 года предприятиям потребуется, по их оценкам, кредитов на сумму 1,2 млрд. рублей, из них 1,2 млрд. рублей - на долгосрочной основе. Сумма единичного кредита варьируется от 500 тыс. до 500 млн. рублей. Максимально заявленная сумма единичного кредита среди 25% предприятий составила 1,5 млн. руб., среди 50% - 3 млн. рублей, а 25% предприятий заявили о необходимости единичного кредита на сумму более 5 млн. рублей. Максимальный срок - 20 лет. При этом у 50% предприятий он не превышает 5 лет, а 25% предприятий - от 5,5 лет. Средний заявленный срок - 5,3 года.

Средний уровень заявленных предприятиями максимально возможных для них ставок составил 9,3%. Наиболее высокий уровень из числа заявленных 75% предприятий максимально возможных для них ставок составил 10%.

Ожидается, что в дальнейшем изменения в большей мере будут связаны с объемом расчетов. Изменение объема расчетов ожидают 12,7% предприятий, количества расчетов - 12,0%. В обоих случаях преимущест-

венно ожидается увеличение. Объем расчетов увеличится у 11,9% предприятий, а количество расчетов - у 9,4% предприятий.

Об острой необходимости в заемных средствах свидетельствует их высокая стоимость, которую предприятия готовы заплатить в условиях низкой рентабельности (или убыточности) активов большинства предприятий - участников мониторинга. Предприятиями высказана готовность в качестве обеспечения в большей мере, чем они используются в настоящее время, готовую продукцию, сырье и материалы, имущественные права, гарантии других коммерческих банков, депозиты.

Литература

1. Алиев Б.Х., Гаджиев А.Р. Особенности развития региональной банковской системы и ее ресурсные возможности по поддержке малого бизнеса // Финансы и кредит. 2011. № 2 (434). С. 7-13.
2. Алиев Б.Х., Аликберова А.М. Уровень налоговой нагрузки коммерческого банка как показатель степени государственного регулирования банковской деятельности // Финансы и кредит. 2012. № 40 (520). С. 2-7.
3. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Мониторинг развития российского банковского сектора в сравнении с кризисными периодами 1998 и 2008 гг // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19 (253). С. 2-14.
4. Казимагомедов А.А., Гусейнова Х.М. Банковская система Дагестана. – Махачкала: АЛЕФ, 2013.
5. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салаватов М.И. Эффективность государственного налогового менеджмента в условиях бюджетного дефицита // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 284.
6. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-5. С. 827-830.
7. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-15. С. 3341-3345.
8. Арсаханова З.А., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Необходимость промышленной политики для экономического развития государства // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 323-326.
9. www.ru/banks/rating/REGION.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АПК КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

*Карасева С.С., ст-ка 3 курса финансово-учетного факультета
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации Калужский филиал
г. Калуга, Россия*

Аннотация: *Статья посвящена характеристике состояния АПК калужского региона, выявлению основных источников развития, господдержки региона, а также представлению перспективных инфраструктурных проектов региона.*

Ключевые слова: *сельское хозяйство, АПК, сельскохозяйственная продукция, финансирование АПК.*

В экономике региона особое место отводится агропромышленному комплексу. В состав АПК калужского региона входят 219 организаций, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, 45 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 750 крестьянских хозяйств, 101 тыс. личных подсобных хозяйств. В структуре земельного фонда Калужской области земли сельскохозяйственного назначения составляют 1 млн. 820,1 тыс. га, в том числе сельскохозяйственные угодья – 1 млн. 145,2 тыс. га, включая 856,8 тыс. га пашни.

Численность постоянного населения на начало 2015 года – 1010,5 тыс. чел, в т.ч. сельского – 240,5 тыс. чел. (23,8 % от общей численности). Объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2015 году составил 36,7 млрд. руб.

По данным органов государственной статистики удельный вес сельскохозяйственной продукции региона составляет более 7,4 %. Среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве области, за 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года увеличилась на 6,7 % и составила 17349,4 рублей.

Основное направление специализации сельскохозяйственного производства – молочно-мясное скотоводство. Современные свинокомплексы обеспечивают свининой внутренний рынок, поставляя в розничные магазины охлажденное мясо и полуфабрикаты. К таким хозяйствам относятся: совместное российско-тайское предприятие ООО «Чароен Покпанд Фудс» Дзержинского района, ООО «КФХ «Харчевников» Ульяновского района, КФХ «Тоноян» Бабынинского района. По состоянию на 1 января 2015 года численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 132,4 тыс. голов, в том числе коров – 57,4 тыс. голов, поголовье свиней – 74,1 тыс. голов, птицы – 3,8 млн голов [2].

В молочном хозяйстве в 2015 году произведено 234 тыс. тонн молока. Средний надой молока от одной коровы в сельскохозяйственных организациях составил 4 700 кг. По суточному удою молока на корову Калужская область занимает 8 место среди 17 областей ЦФО РФ. В промышленном мас-

штабе внедряется система роботизированного доения коров в ООО «Алешинское» Мещевского района, ООО «Бебелево» Ферзиковского района, ООО «Леспуар» Сухиничского района.

Также в Калужской области развивают птицеводство. Наибольшие объёмы мяса птицы производят ОАО «Птицефабрика Калужская», ООО «Птицефабрика Радон» Дзержинского района, «ООО «Птицефабрика в Белоусово» Жуковского района. В Медынском районе ООО «СамсонФерма» занимаются разведением цесарок.

В январе 2015 года численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 130,6 тыс. голов (98 % к уровню 2014 года), в том числе коров – 56,0 тыс. голов (97 % к уровню 2014 года), поголовье свиней – 64,0 тыс. голов (87 % к уровню 2014 года), птицы – 3,7млн. голов. На убой (в живом весе) произведено скота и птицы на 95,1 тыс. тонн (112 % к уровню 2014 года), молока – 219,7 тыс. тонн (94 % к уровню 2014 года), яиц куриных – 126,2 млн.шт. (108 % к уровню 2014 года) [3].

Немалую роль в продукции сельского хозяйства играет растениеводство, доля которого в данном регионе составляет 10,2%. Среди отраслей растениеводства наибольший удельный вес приходится на зерновое хозяйство, производство овощей и картофеля. В 2015 году хозяйствами всех категорий произведено 165,7 тыс. тонн зерна. Урожайность зерновых составила – 21,5 ц/га. Крупными зернопроизводящими хозяйствами являются: Колхоз «им. Ленина» Жуковского района, СХА (колхоз) «Москва» Боровского района, ОАО «Племзавод им. В.Н.Цветкова» Малоярославецкого района, колхоз «Маяк» Перемышльского района, ООО «Агроресурс» Сухиничского района. Высший валовой сбор зерна (10 764 тонны) получен в ОАО «МосМедыньагропром» Медынского района.

Хозяйствами всех категорий в 2015 г. произведено картофеля – 335,4 тыс. тонн, овощей открытого грунта – 98,0 тыс. тонн, овощей защищенного года – 6,6 тыс. тонн. Урожайность картофеля – 144,0 ц/га, овощей открытого грунта - 178,0 ц/га. Наиболее крупными сельскохозяйственными предприятиями по производству картофеля являются: ООО «Аврора» Бабынинского района, ООО «Славянский картофель» Думиничского района, ЗАО «Колхоз им. Орджоникидзе» Козельского района, ФГУСП «Родина» Малоярославецкого района, СПК «им. К. Маркса» и СПК «Русь» Хвастовичского района, Колхоз «Маяк» и ООО «Калужская Нива» Перемышльского района. Ведущими производителями овощей закрытого грунта являются: ОАО «Тепличный», г.Калуга, ООО «Обнинский тепличный комбинат», ООО «Малоярославецкий тепличный комбинат». Стабильно обеспечивают потребности калужан в овощной продукции открытого грунта ООО «Плодоовощное хозяйство - Монастырское подворье», пригород Калуги [4].

Рост производства сельскохозяйственной продукции способствует повышению уровня жизни и занятости сельского населения. Среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве области, в 2015 году по сравнению с 2014 увеличилась на 4% и составила 22510 рублей, однако это не компенсировало работникам удорожание жизни в регионе и по-

тери от инфляции [5].

Ключевым условием развития сельскохозяйственного производства, рынков сбыта сырья и продовольствия, обеспечения их конкурентоспособности в Калужской области является привлечение инвестиционных ресурсов в целях финансирования мероприятий по модернизации сельскохозяйственного производства.

Потенциальным инвесторам в Калужской области оказывается системная организационно - технологическая поддержка, предоставляются налоговые льготы. В целях стимулирования привлечения инвестиций в АПК области формируется благоприятная нормативно-правовая среда.

С начала реализации НацПроекта «Развитие АПК» в Калужской области по состоянию на 01.01.2016 объем частных инвестиций (без учета кредитных ресурсов), вложенных в развитие сельскохозяйственных организаций, составил более 22 млрд. руб.

Общий объем кредитных ресурсов, привлеченных сельскохозяйственными организациями в коммерческих банках в рамках реализации НацПроекта и ГосПрограммы, составляет более 17,8 млрд. руб.

В 2015 году суммарный объем инвестиций в развитие сельскохозяйственного производства составил 2,7 млрд. руб. (рисунок 1).

Всего в период с 2004 года в развитие сельского хозяйства Калужской области инвестировано 41,2 млрд. руб. В 2015 году министерством сельского хозяйства области проведено 13 заседаний инвестиционного совета, по итогам одобрен 41 проект на общую сумму 23,4 млрд. руб. заявляемых кредитов [1].

Агропродовольственная инфраструктура региона представлена перспективными проектами АПК:

- «К-Агро» - агроиндустриальный парк, ориентированный на переработку произведенной в области сельскохозяйственной продукции;
- «Детчино» - агротехнологический центр, в котором размещены предприятия 5 крупных европейских компаний, работающих в сфере аграрного бизнеса - «Гримме», «Лемкен», «Биг Дачмен», «Вольф Систем», а также российско-германский холдинг «ЭкоНива»;
- «SME парк» - парк для малого и среднего бизнеса, созданный в качестве эффективного центра распределения сельскохозяйственной продукции с обеспечением условий для её хранения.

Для того чтобы агропромышленный комплекс Калужского региона процветал, необходима государственная поддержка сельского хозяйства путем внедрения новых технологий, осуществления программ развития данной отрасли.

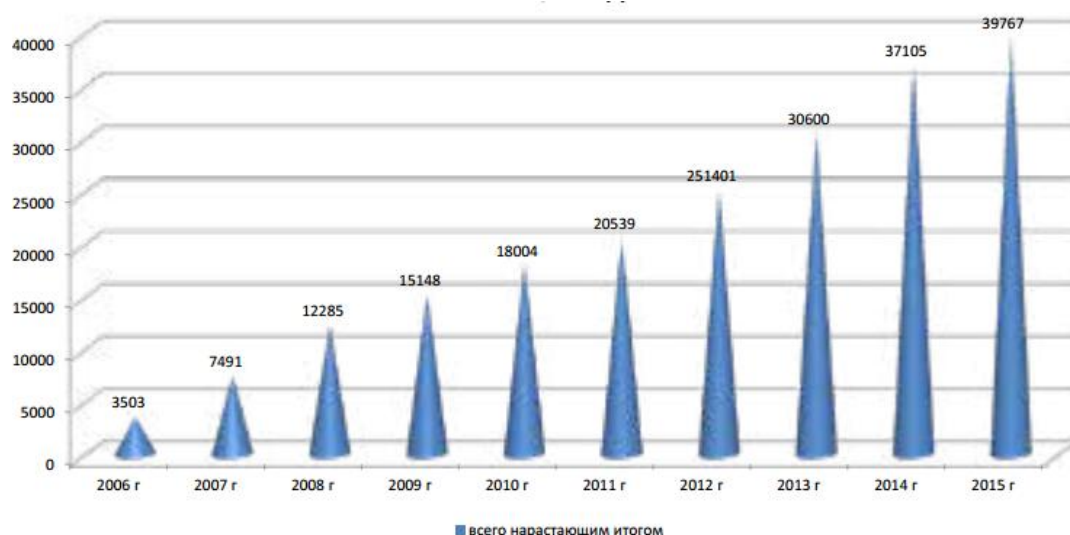


Рисунок 1 – Общий объем инвестиций в развитие сельскохозяйственных организаций Калужской области

Из бюджетов всех уровней на государственную поддержку агропромышленного комплекса Калужской области в 2015 году направлено 1 млрд. 620,3 млн. руб., в т.ч. за счет средств:

- федерального бюджета – 1 200,9 млн. руб.;
- областного бюджета – 419,4 млн. руб.

Средства направлены на реализацию мероприятий:

- Государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области» - 1 млрд. 539,7 млн. руб., из них:

- подпрограмма «Развитие сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции в Калужской области» 1 370,6 млн. руб.;
- подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Калужской области» - 135,6 млн. руб.
- ведомственной целевой программы «Развитие мясного скотоводства в Калужской области» - 31,2 млн. руб.;
- ведомственной целевой программы «Создание 100 роботизированных молочных ферм в Калужской области» - 48,9 млн. руб.

Новые направления государственной поддержки:

- возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на развитие товарной аквакультуры (товарного рыбоводства), включая товарную аквакультуру осетровых видов рыб – 19,7 млн. руб.;
- возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК - 94,7 млн. руб. [1].

Таким образом, проанализировав данные за два года, можно сделать вывод, что агропромышленный комплекс Калужского региона выходит на более высокие позиции и имеет перспективы в будущем. Государственная поддержка является неотъемлемым механизмом функционирования сельского хозяйства на современном этапе развития экономики.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru>

2. Губанова Е.В. Государственная поддержка агропромышленного комплекса Калужской области. В сборнике: Инновационные технологии и технические средства для АПК Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов. Под общей редакцией Н.И. Бухтоярова, Н.М. Дерканосовой, А.В. Дедова. 2015. С. 20-26.

3. Губанова Е.В. Государственное регулирование сельского хозяйства Калужской области. В сборнике: Современная аграрная наука Сборник научных трудов I Международной научно-практической конференции. Главный редактор Краснова Н.А. 2015. С. 22-28.

4. Официальный портал органов власти Калужской области: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru>

5. Соловьева О.В. В российской деревне падают зарплаты и растет безработица / О.В. Соловьева // Зависимая газета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ng.ru>

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОАО "АЭРОФЛОТ"

*Карюк О.В., ст-ка 3к. кафедры
бухгалтерского учета, анализа и аудита
Кобылянская М.С., ст-ка 3к. кафедры
бухгалтерского учета, анализа и аудита
Матушевская Е. А., К. э.н., доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Севастопольский государственный университет,
г. Севастополь, Россия*

Аннотация: данная статья посвящена анализу показателей эффективности формирования и использования основных средств и нематериальных активов в контексте повышения инвестиционной привлекательности предприятия ОАО "Аэрофлот".

Ключевые слова: эффективность использования основных средств, эффективность использования нематериальных активов, фондоотдача, фондовооружённость, рентабельность основных средств.

Научная новизна. В современных условиях ограниченности ресурсов и стагнации экономики предприятия остро нуждаются в инвестициях. Привлечение дополнительного инвестирования способствует снижению вероятности банкротства предприятия и повышению экономической безопасности [1, с. 43] деятельности хозяйствующего субъекта. Успешное конкурирование организации на рынке инвестирования связано с инвестиционной привлекательностью организации, которая обусловлена эффективностью формирования и использования имущественного комплекса [2, с. 140,] организации и его составных элементов.

Целью данной статьи является анализ эффективности формирования и использования элемента имущественного комплекса – основных средств и нематериальных активов ОАО "Аэрофлот" для разработки рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности предприятия.

Для реализации поставленной цели можно использовать предлагаемую систему взаимосвязанных задач:

1. выбрать и/или разработать методику анализа эффективности использования основных средств и нематериальных активов;
2. провести анализ эффективности основных средств и нематериальных активов на ОАО "Аэрофлот";
3. выявить проблемные аспекты в формировании и использовании отдельных видов активов на базовом предприятии;
4. рекомендовать мероприятия по повышению эффективности формирования и использования объекта исследования на ОАО "Аэрофлот".

Основная часть. Обзор методик анализа эффективности основных средств и нематериальных активов показал: во-первых, что большинство из них имеют схожую последовательность проведения и используемые коэффициенты, во-вторых, имеют ряд индивидуальных достоинств и недостатков. Выбранная методика анализа эффективности объекта исследования представлена в [3].

Анализ деятельности ОАО "Аэрофлот" осуществлен на основании отчетных данных представленных в [4].

Проведя анализ активов в ОАО "Аэрофлот" было выявлено, что на предприятии преобладают внеоборотные активы.

Согласно отчетности ОАО «Аэрофлот» видно, что обеспеченность организации основными средствами в 2014 году уменьшилась на 3083194 тыс. руб. (7,16%), сравнительно в 2013 году этот показатель увеличился на 3197097 тыс. руб. (5,69%). Основные средства предприятия на конец 2014 года представлены следующими группами: здания – 3828177 тыс. руб., сооружения и передаточные устройства – 301289 тыс. руб., машины и оборудование – 1702973 тыс. руб., транспортные средства – 1197167 тыс. руб., производственный и хозяйственный инвентарь – 198437 тыс. руб., планеры – 2417565 тыс. руб., авиадвигатели – 419507 тыс. руб., многолетние насаждения – 10962 тыс. руб., другие виды основных средств – 297456 тыс. руб..

Наибольшую долю основных средств, в рассматриваемых периодах, составляют планеры в 2013 году (39%) и здания в 2014 году (37%). Это

обусловлено характером предприятия (предоставление услуг по авиаперевозкам). Меньшую часть составили многолетние насаждения - 0,1% в среднем за рассматриваемый период и инвентарь 2014 г - 1,91%, что на 0,11 п.п. меньше чем в 2013 г. Значительных изменений в структуре предприятия за рассматриваемый период не наблюдается.

За 2014 год предприятие приобрело машины и оборудование на 187219 тыс. руб., что привело к их увеличению на 12%. Также были куплены транспортные средства, что увеличило их стоимость на 10%.

Нематериальные активы представлены в разрезе 4х групп и составляют на конец 2014 года – 976885 тыс. руб., что на 204260 тыс. руб. меньше чем в 2013 году. Темп прироста нематериальных активов отрицательный – 17%. Это говорит о том, что поступлений в 2013 году не было и основные средства в составе активов предприятия играют более значительную роль.

Рассчитанный коэффициент обновления в целом по организации в 2013 году составляет 22,7%, а в 2014 году произошло значительное уменьшение на 15 п.п., следовательно, поступление за год основных средств сократилось. Коэффициент же выбытия увеличился в 2014 году на 11,2 п.п. и составил 13,8%. Так же мы видим ухудшение технического состояния основных средств. В 2013 году их изношенность составляла 43% и увеличилась на 6 п.п. в 2014 году. Так, на конец 2014 года удовлетворительное состояние имело лишь 50% основных фондов. Такие низкие показатели опять же обусловлены большой стоимостью планеров и зданий для предприятия, которые составляют большую часть ОС. Рост основных средств на 91% в 2013 году и резкое снижение в 2014 году обусловлено значительным выбытием основных средств.

При более детальном анализе структуры и движения ОС за 2014 год мы видим, что наибольшей изношенностью на предприятии обладают авиадвигатели 80,83%, что и обуславливает замедление производства, выявленное в раннем анализе. Такое состояние приводит к дополнительным расходам на ремонт, так же ведет к увеличению простоев. 83,39% зданий и 97,75% многолетних насаждений готовы к эксплуатации. Для дальнейшего успешного функционирования предприятию необходимо обновить основные средства, в частности авиадвигатели, машины и оборудование и инвентарь.

Анализ ОФР показывает, что выручка от продажи услуг за 2013-2014 гг. увеличилась на 29692944 тыс. руб. и составляет 206277137 тыс. руб. Это увеличение произошло за счет роста цен на рынке производимых услуг. Себестоимость услуг в сравнении с 2013 годом снижается на 165605216 тыс. руб. в 2014 г. Это снижение произошло за счет повышения производительности труда, внедрения передовой техники и технологии. Прибыль от продаж увеличилась на 64%, что говорит о положительной тенденции организации. Среднегодовая стоимость основных средств в 2013 году составляет 19951767 тыс. руб., а в 2014 году увеличивается на 1519031,5 тыс. руб. (7,6%).

Фондоотдача показывает, какой объем услуг приходится на один рубль основных средств. Чем выше этот показатель, тем более эффективно используются основные средства. Фондоотдача 2013 года составляет 4,34 руб/руб., а в 2014 году показатель увеличился и составил 4,49 руб/руб., при этом фондоотдача активной части ОС в 2013 году – 20,43 и увеличилась до 20,56 в 2014 году. Поэтому, можно сделать вывод, что на предприятии основные средства используются эффективно отчасти из-за эффективного использования оборудования и транспорта. За 2014 год фондоотдача НМА наоборот снизилась на 36,5% и составила 62,32 руб/руб.

Рентабельность позволяет получить представление о том, какая часть чистой прибыли приходится на единицу стоимости ОС организации. Так в 2013 году она составила 19%, а в 2014 – 30%. Рост за счет активной части 44 п.п или 48% в 2014 году, а снижение рентабельности НМА в 2014 году по сравнению с 2013 годом произошло на 6% и составило 412%.

Фондоотдача от реализации показывает, какая часть выручки от РП приходится на руб. основных средств. В 2013 году она составляла 4,34 руб/руб., а в 2014 – 4,49 руб/руб. Как можно заметить показатель увеличился, при проведении факторного анализа было выявлено, что на изменение показателя большее влияние оказало увеличение стоимости ОС за период.

При расчете фондоотдачи с учетом активной части было выявлено увеличение на 0,15, что на 18,5% обусловлено увеличением фондоотдачи активной части ОС и на 81,5% - увеличением доли активной части фондов. Для изменения положения необходимо увеличивать фондоотдачу ОС и в дальнейшем.

В рассматриваемых периодах увеличился объем производства с 86650000 до 96450500 тыс. руб., что на 6% опять же было обусловлено увеличением фондоотдачи активной части и на 69% (6823728,14 руб.) увеличение стоимости ОС, остальное изменение обусловлено ростом активной части ОС.

В 2014 году произошел рост рентабельности предприятия на 0,1%, что на 117% вызвано ростом прибыли на 2493827 тыс. руб., однако такой фактор как снижение средней стоимости ОС замедлило этот показатель на 17%. Рентабельность НМА снизилась за период на 0,3% обусловленная теми же показателями что и рентабельность ОС.

Вывод. По результатам табличного и графического анализа можно сделать вывод, что активы предприятия в большей части представлены основными средствами, а именно планерами и зданиями, однако с технической точки зрения с учетом специфики предоставляемых услуг их состояние целесообразно оценить как катастрофическое. В рассматриваемых периодах было выявлено незначительное влияние НМА на общую сумму активов, это и обусловило их завышенные показатели эффективности использования.

Не только абсолютные показатели подтверждают доминирующее место зданий и планеров в фондах предприятия, но и их динамика, а именно

рост за период. В то время как темпы роста всех структурных составляющих замедлились, темпы роста зданий и планеров значительно увеличились.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо улучшать их структуру; увеличивать степень загрузки не только по времени, но и по мощности (в большей степени это относится к активной части основных фондов); повышать коэффициент сменности работы оборудования и его технический уровень, т. е. применять современные технологии и прогрессивное оборудование; привлекать высококвалифицированные кадры.

Пути к повышению инвестиционной привлекательности предприятия целесообразно раскрывать системой мероприятий. Однако, так как основной рост на ОАО "Аэрофлот" произошел за счет закупки планеров, это не повлияло на улучшение работы авиадвигателей, большой износ которых может привести к человеческим жертвам, а также повлиять на отток потребителей. В связи с этим предприятию рекомендуется закупить новые авиадвигатели.

Литература:

1. Березина И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). – Sterlitamak: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.

2. Кобылянская М.С., Очердникова О.С., Абдрахманова А.А. Генезис политэкономической сущности категории «имущественный комплекс» в экономико-правовых полях России и Украины // Новая наука: стратегии и вектор развития: по итогам Международной научно-практической конференции (19 декабря 2015 г.). / в 3 ч. Ч.1 – Sterlitamak: РИЦ АМИ, 2015. – С. 133-144.

3. Методические указания для лабораторных занятий и самостоятельной работы по дисциплине «Комплексный анализ хозяйственной деятельности» В 3 ч Ч. 1./ Сост. Е. А. Матушевская; О.А.Лукашова; М.Г. Рожкова. - Севастополь: Изд-во СевГУ, 2015. - 52 с.

4. Сайт раскрытия информации: Публичное акционерное общество "Аэрофлот-российские авиалинии [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные. – Портал www.skrin.ru – 2011 г. – Режим доступа: <http://disclosure.skrin.ru/disclosure/7712040126>

АМНИСТИРУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

*Кипель А.Г., ст-ка 3 курса,
специальность «Правоведение».*

*И. Жучко ст-ка 3 курса,
специальность «Правоведение».*

*Научный руководитель — Крутько Р.В.,
Преподаватель кафедры теории права и
гражданско-правовых дисциплин
Барановичский государственный университет
г. Барановичи, Республика Беларусь*

Аннотация: *Налоги — основная составляющая экономики государства, а их уплата — не менее важна для экономического процветания государства. Налоговая амнистия достаточно широко и длительно применяется во многих странах, однако в Республике Беларусь своего применения еще не нашла. В данной статье отражена проблема неуплаты налогов добросовестными плательщиками, не обладающими в текущий момент необходимыми для этого средствами, а также пути ее решения.*

Ключевые слова: *налог, сбор, пошлина, отсрочка, налоговая амнистия, налогоплательщик.*

Важнейшим элементом рыночной экономики является налоговая система. Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и граждан по ставкам, установленным законодательством. Появление налогов на заре человеческой цивилизации связано с возникновением самых первых общественных потребностей. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы [5].

В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма регулирования экономики. В зависимости от того, как функционирует система налогообложения и экономика в целом, государство более эффективно развивается и совершенствуется, детально изучаются пробелы в законодательстве и их устранение.

В современном обществе налоги — это основной источник доходов государства. Именно налоги лежат в основе доходной части республиканского, областных и местных бюджетов любой развитой страны. Кроме фискальной функции, налоги используются в качестве инструмента экономического воздействия государства на структуру и динамику общественного воспроизводства, на направления социально-экономического развития. Именно поэтому их своевременная уплата очень важна [2].

В некоторых случаях налогоплательщики по объективным причинам не в состоянии уплатить причитающиеся с них суммы налога. В таких ситуациях должны эффективно работать налогово-правовые механизмы «амнистирующего» характера, в частности институты изменения срока уплаты налога в виде от-

срочки или рассрочки налоговой задолженности. Особенно актуальным данное направление является для представителей малого и среднего бизнеса, временно оказавшихся в сложной финансовой ситуации.

Для юридических лиц Республики Беларусь, уплачивающих налог на прибыль, срок наступления которого, как правило, 25 числа каждого месяца, следующего за отчетным, в случае неуплаты налога на прибыль является основанием возникновения конфликтных налоговых правоотношений (в случае, если налог не был уплачен в срок).

Указом Президента Республики Беларусь 28 марта 2006 г. № 182 «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям» установлено, что юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям допускается предоставление индивидуальных льгот по налогам, сборам (пошлинам) только по решению Президента Республики Беларусь, а в некоторых случаях по решению иных государственных органов [1].

В Российской Федерации возможно предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога при наличии определенных оснований, на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности [3].

Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена заинтересованному лицу, финансовое положение которого не позволяет уплатить этот налог в установленный срок, однако имеются достаточные основания полагать, что возможность уплаты указанным лицом такого налога возникнет в течение срока, на который предоставляется отсрочка или рассрочка [3].

Налоговым кодексом Республики Беларусь предоставление гражданам отсрочки или рассрочки по уплате налогов не предусмотрена, считаем данное положение пробелом в законодательстве.

Стоит отметить, что введение налоговой амнистии в Республике Беларусь значительно повлияет на всю экономику государства. В первую очередь это будет способствовать увеличению доходов государственного и местного бюджетов. Во-вторых, налоговая амнистия может способствовать повышению налоговой дисциплины путем привлечения тех субъектов, которые уклоняются от уплаты налогов или не имеющих в данный момент денежных средств.

С целью устранения имеющегося пробела в законодательстве считаем целесообразным:

1. Включить в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь статью 46¹ «Порядок и условия предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налогов, сборов (пошлин)», в которой будет дано определение понятию «отсрочка уплаты налога», кому она может быть предоставлена и в каких случаях.

2. Предусмотреть возможность отсрочки по уплате налогов «отсроченный платеж» в ситуации, когда добросовестные плательщики налогов, готовые выполнить свои обязательства в полном объеме, не обладают в текущий момент необходимыми для уплаты налогов средствами, но они поступят на счет в ближайшее время. При этом налогоплательщик пишет расписку, где указывает, что обязуется уплатить налог с указанием приблизительного срока для уплаты налога, если это возможно. Если налогоплательщик не является нарушителем налого-

вого законодательства и на протяжении многих лет, не имел задолженности по платежам, но в силу каких-либо причин не может своевременно уплатить налог, он может получить отсрочку при подаче заявления по форме, установленной Министерством финансов Республики Беларусь и Министерством налогов и сборов Республики Беларусь. Это поможет избежать проблем в правоприменительной практике и способствует соблюдению интересов налогоплательщиков.

Список литературы:

1. О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 28 марта 2006 г., № 182 ; в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 31.08.2015 г., № 5 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.
2. Налоги как экономическая категория / Центр управления финансами. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/nalog/Nalogi-kak-ekonomicheskaya-kategoriya.php>. — Дата доступа: 24.04.2016.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : 31 июля 1998 г., №146-ФЗ : принят Гос. Думой 16 июля 1998 г. : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : в ред. Федер. закона от 05.04.2016 г. № 102-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». — Москва, 2016.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) [Электронный ресурс]: 19 декабря 2002 г., № 166-З : принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2015 г. № 343-З// ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

*Китаев Р.М., студент
кафедры социологии труда и предпринимательства
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация*

Аннотация: Данная статья посвящена изучению понятия и содержания социальной функции государства, ее роли в создании и поддержании условий для качественной жизни общества. Кроме того, рассматривается социальная функция современного российского государства, ее нынешнее состояние и насущные проблемы.

Ключевые слова: социальная функция, российское государство, социально-экономическое развитие.

Данная статья рассматривает социальную функцию Российского государства, в частности ее состояние и насущные проблемы. Для начала следует

ответить на вопрос, что же такое государство? Государство - это некая политическая организация страны во главе с правительством и его органами, обладающая суверенитетом, а так же специальными рычагами управления и принуждения, устанавливающая правовой порядок на определенной территории. У государства есть определенные функции, которые она выполняет в ходе своей деятельности, и одна из основных - социальная.

Итак, социальная функция государства отвечает за то, чтобы своими механизмами воздействия создавать благоприятную социальную среду для процветания страны. В область ее действия помимо прочих включены: установление и соблюдение социальных стандартов, обеспечение занятости, пенсионное обеспечение и поддержка людей с ограниченными возможностями. Если говорить о российском государстве, то оно стремится стать социальным, и его политика, как можно наблюдать, имеет социальную направленность, что проявляется в разработке разнообразных социальных программ и приоритетности их реализации. Однако движение к тому, чтобы Россия стала социальным государством не такое интенсивное, как хотелось бы. И этому способствуют такие проблемы, как: отсутствие опоры в правах, в частности - в правах человека; несформированный до ощутимых размеров «средний слой» населения, и само, еще не созревшее для полноценной социализации, гражданское общество. [1,с.75]

Для социального государства так же большое значение имеет его благосостояние. Так как только при благополучии и финансовой поддержке можно достичь качественной реализации социальных реформ, которые действительно будут менять общество. В нашей стране благосостоянию способствует малый бизнес, и одна из важнейших задач состоит в том, чтобы создать те условия, которые будут способствовать его росту. [4,с.37] Малый и средний бизнес в России (особенно занимающиеся производством и экспортом) - один из важнейших инструментов для улучшения экономической и социальной сферы, его нужно развивать, а так же увеличивать общее количество предпринимчивых людей в стране. Так как благодаря этому увеличивается не только благосостояние государства, но и, вследствие увеличения конкуренции, расширение и качество услуг, а значит это - еще один шаг к реальному социальному обществу.

При увеличении производства, продаж, экспорта и т.д. поступают больше налогов, и это очень хорошо сказывается на социальной сфере. [6,с.178] Но нужно иметь ввиду, что в России до сих пор немалая часть населения находится за чертой бедности. И следует создать такую «гибкую» налоговую систему, чтобы выровнять разрыв между бедными и богатыми. [3,с.267]

В продолжение темы хотелось бы частично привести показатели по социальному положению и уровню жизни населения России за 2015г., в котором мы можем увидеть определенный позитивный темп социально-экономического развития (Таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели социального положения и уровня жизни

населения России [5,с.23]

Год	1995	2000	2005	2010	2013	2014
Среднедушевые денежные доходы населения(в месяц), руб.	516	2281	8088	18958	25928	27766
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	85	112	112	106	104	99
Располагаемый доход домашних хозяйств, млрд. руб.	906	3530	12047	28055	39117	...
на душу населения, руб.	6109	24080	83943	196393	272460	...
Валовой внутренний продукт(ВВП), млрд. руб.	1428,5	7305,6	21609,8	46308,5	71055,4	77893,1
на душу населения, тыс. руб.	9,6	49,8	150,6	324,2	495,1	533,2

В представленной таблице частично приведена социально-экономическая статистика за последнее десятилетие. Из нее можно увидеть, что задан определенный темп в росте уровня жизни населения. Также, если мы проанализируем полную статистику, можно заключить, что в России качественный рост происходит в медицинском обслуживании, в жилищных условиях, в питании, в культуре, туризме и недвижимости. [2,с.114]

Таким образом, представляется возможным сделать следующий вывод: за последние годы в России существует определенное положительное направление социально-экономического роста. Но для того, чтобы он стал более интенсивным, следует создать условия, которые будут вести к увеличению социальной активности и предприимчивости производителей, увеличению уровня научно-технического прогресса, к росту культуры и нравственности российского населения. Только в условиях свободы и экономической самостоятельности производителей, насыщения материальных и духовных благ, государство в состоянии проводить справедливую социальную политику в отношении населения страны.

Список литературы

1. Алексеев О.А. Конфликтология и управление: Учебное пособие. - Саратов: APR-Media, 2015. - 238с.
2. Назарова У.А. Факторы территориального размещения населения и их влияние на экономику региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2014. - №5. - с.110-115.
3. Рабцевич А.А. Депрессивные муниципальные образования в процессе инновационного развития региона // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 16 мая 2014г. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. - с.266-269.
4. Рабцевич А.А. Инициативность населения как фактор инновационного развития региона // Начало в науке: материалы Всероссийской научно-

- практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов, 18-19 апреля 2014г. Ч.3. - Уфа: Аэтерна, 2014. - с.36-38.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2015: Стат.сб. / Росстат - М., 2015.
6. Янгиров А.В. Эффективность производства как индикатор инновационной ориентации работодателей в региональной экономике / А.А. Рабцевич, А.В. Янгиров // Актуальные вопросы современной науки: Сборник научных статей. - Уфа: БашГУ, 2016. - с.166-189.

ПРОГРАММНЫЙ ПОДХОД В ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

*Кульбацкая А.Э., студентка 3 курса
Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ
г. Калуга, Россия*

Аннотация. В статье представлены основные проблемы, связанные с реализацией государственных программ по развитию сельского хозяйства в Калужской области, а также рассмотрены перспективы развития аграрного сектора экономики в регионе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, Государственная программа, ведомственная целевая программа, агропромышленный комплекс.

Необходимость развития сельского хозяйства, как на государственном уровне, так и на уровне отдельных регионов, обусловлена множеством факторов. Как известно, сельское хозяйство является не только источником продовольствия для населения, но и поставщиком сырья для промышленности. Кроме того, данная отрасль оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие страны.

На сегодняшний день, в условиях нестабильности экономической среды, кризиса платежей и высоких темпов инфляции государству отводится особо важная роль по поддержанию и развитию аграрного сектора экономики.

Сельское хозяйство Калужской области специализировано на производстве продукции животноводства, главным образом молока и мяса. Растениеводство ориентировано на производство зерна, картофеля и обеспечение кормовой базы животноводства [6].

В 2014 году на государственную поддержку сельского хозяйства в рамках реализации федеральной и областной государственных программ развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции из бюджетов всех уровней перечислено 1 млрд. 647 млн. руб., в том числе из областного бюджета - 736 млн. руб. (Таблица 1) [6].

Таблица 1

Объемы финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей
Калужской области, млн.руб.*

Бюджетные ассигнования	Годы			2014 г. в % к	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	1694,3	1586,9	1647	97,2	103,8
Федеральный бюджет	775,4	877,9	911	117,5	103,8
Областной бюджет	918,9	709	736	80,1	103,8

В Калужской области были разработаны и утверждены разнообразные государственные и ведомственные целевые программы, которые предусматривают создание условий для повышения конкурентоспособности и эффективности развития регионального рынка сельскохозяйственной продукции, а так же для повышения качества жизни сельского населения. Данные программы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Перечень целевых программ по развитию сельского хозяйства в Калужской области

Наименование программы	Цель программы	Сроки реализации	Финансирование	
			Всего	Областной бюджет
«Развитие молочного скотоводства в Калужской области»	Создание условий для развития и модернизации производственной базы молочного скотоводства, увеличение объемов производства молока	2013-2015 годы	442,9	173,9
«Развитие мясного скотоводства в Калужской области»	Развитие специализированного мясного скотоводства, повышение эффективности и конкурентоспособности производства высококачественной говядины	2013-2015 годы	1081,34 1	98,7
«Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области»	Создание организационно-экономических предпосылок для развития и распространения семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств	2012-2014 годы	330,152	150,0
«Поддержка начинающих фермеров в Калужской области»	Стимулирование развития крестьянских (фермерских) хозяйств для увеличения производства и сбыта сельскохозяй. продукции	2012-2014 годы	59,958	55,936
«Развитие потребительской кооперации в Калужской области»	Стимулирование развития потребительской кооперации с целью повышения уровня жизни сельского населения	2013-2020 годы	926,5	252,3
«Развитие сельского	Создание условий для повы-		63841,2	1207,6

хозяйства и рынков сельхоз. продукции в Калужской области»	шения инвестиционной привлекательности, инновационного развития и модернизации агропромышленного комплекса	2013-2020 годы		
«Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельхоз. продукции, сырья и продовольствия в Калужской области»	Создание условий для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, развития рынков сельхоз. продукции	2014-2020 годы	51485,6	6131,1

Количество направлений государственной поддержки сельского хозяйства Калужской области в течение анализируемого периода возросло, при этом объем выделяемых бюджетных средств практически не изменился. Учитывая существенный рост цен на материалы и комплектующие, а также резкое удорожание инвестиционных мероприятий, обусловленное произошедшими изменениями курса рубля к основным мировым валютам, можно сделать вывод о снижении влияния мер государственной поддержки, направленных на активизацию инвестиционной активности в сфере агропромышленного комплекса [6].

По итогам проведения и реализации представленных программ в Калужской области удалось достичь ряда значительных улучшений.

Таким образом, объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2015 году составил 36,7 млрд. руб., что на 2,7 млрд. руб. (а именно на 4,7%) больше чем в 2014 году. При этом, за счет перехода на прогрессивные технологии в животноводстве производство молока во всех категориях хозяйств выросло на 11,2%, в сельскохозяйственных организациях – на 14,2% [1].

По данным Федеральной службы государственной статистики удельный вес сельскохозяйственной продукции в валовом региональном продукте (ВРП) составляет более 9,6 %.

Также стоит отметить прирост среднемесячной заработной платы работников, занятых в сельском хозяйстве области, который в 2015 году по сравнению с 2014 годом составил 4 % (а именно 2510 руб.) [5].

Об эффективности реализации государственных программ по поддержке аграрного сектора экономики в регионе свидетельствуют данные, представленные Министерством сельского хозяйства Калужской области по итогам 2015 года, которые представлены в таблице 3.

Добиться представленных результатов удалось, главным образом, благодаря активному финансированию отрасли за счет средств бюджетов всех уровней. В 2015 году на государственную поддержку сельского хозяйства Калужской области из бюджетов всех уровней перечислено 1 млрд. 620,3 млн. руб., в том числе из областного бюджета 419,4 млн. руб.

Как правило, наибольший удельный вес в структуре источников финансирования государственной программы занимают сами организации, а доля финансирования за счет средств областного бюджета составляет не бо-

лее 48%. Это обусловлено тем, что привлечение частных инвестиций гораздо эффективнее, чем государственная поддержка и заемные средства.

Однако, несмотря на значительные государственные инвестиции в аграрный сектор экономики и совершенствование законодательной базы, сельскохозяйственная отрасль региона продолжает сталкиваться с рядом значимых проблем, решение которых возможно исключительно через принятие программно-целевого подхода.

Таблица 3

Показатели развития АПК Калужской области за 2014-2015гг.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	Отношение 2015 года к 2014 году в %
Численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий (тыс. голов)	129,4	138,6	107,1
В том числе:			
коровы	54,63	57,8	105,8
поголовье свиней	66,54	72,8	109,4
птицы.	3846,2	3900,0	101,4
Производство скота и птицы на убой, (тыс. тонн)	98,7	97,7	99,0
Производство молока, (тыс. тонн)	228,2	253,8	111,2
Производство зерна, (тыс. тонн)	140,4	209,2	149,0
Производство картофеля, (тыс. тонн)	258,9	336,6	130,0

В рамках реализации государственной программы, основополагающими проблемами сельского хозяйства в Калужской области являются [4]:

- ограниченность материально-технических, информационных и финансовых ресурсов для товаропроизводителей, обусловленная несовершенством рыночной инфраструктуры и введенными против России санкциями;
- отсутствие эффективного механизма привлечения частных инвестиций, связанное с большими рисками и низкой доходностью вложений;
- низкие показатели уровня обновления и воспроизводства ресурсного потенциала;
- нехватка квалифицированных специалистов, обусловленная низким уровнем качества жизни в сельской местности;
- недостаточные темпы социального и инженерного развития сельских территорий;
- неэффективность использования ресурсов, в частности земельных.

Важнейшей задачей органов государственной власти является формирование условий для сбалансированного развития сельского хозяйства, полностью обеспечивающего потребности жителей Калужской области в продуктах питания на основе:

- а) прямой финансовой помощи со стороны региональных (программы

по развитию сельского хозяйства) и федеральных органов власти (через ФЦП) организациям и другим формам сельского хозяйства;

б) формирования условий для привлечения дополнительных средств в рамках межрегионального сотрудничества (например, создание межрегиональных племенных и семеноводческих станций);

в) создания условий для подготовки управленческих кадров для сельского хозяйства на базе существующих образовательных учреждений Калужской области (Российский государственный аграрный университет МСХА им. К.А. Тимирязева Калужский филиал; ГБОУ СПО «Калужский аграрный колледж»; ФГБОУ «Калужский учебный центр АПК» и др.) [6].

Таким образом, на сегодняшний день, несмотря на наличие эффекта от государственной поддержки сельского хозяйства в Калужской области, необходимо дальнейшее стимулирование развития отрасли, создание условий для расширенного воспроизводства, привлечение молодых и квалифицированных специалистов, а также модернизация технологической базы.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы" (с изменениями и дополнениями).

2. Постановление Правительства Калужской области от 5 декабря 2013 г. N 654 «Об утверждении Государственной программы Калужской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Калужской области».

3. Закон Калужской области "О государственном регулировании агропромышленного производства в Калужской области" от 26.06.2000 N 31-ОЗ

4. Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации: [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.mcx.ru/news/news/show/17979.178.htm>

5. Официальный портал органов власти Калужской области: [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.admoblkaluga.ru/main/>

6. Губанова Е.В., Полищук А.П. Государственное регулирование развития агропромышленного комплекса Калужской области на современном этапе // Региональные агросистемы: экономика и социология. 2016. № 1 (1). С. 10.

7. Губанова Е.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства региона (на примере Калужской области)/Е.В. Губанова//Региональная экономика: теория и практика. -2013. -№26 (305). -С.37-43.

8. Губанова Е.В. Современные тенденции развития сельского хозяйства Калужской области./Е.В. Губанова//Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. -2015. -С. 106-110.

ЭКСПОРТНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОСОБЕННОСТИ ГЕОГРАФИИ ПОСТАВОК

Кучук Е.М., студентка 3 курса

Научный руководитель:

Саврас С.А., м.э.н, старший преподаватель

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

г. Гродно, Республика Беларусь

Аннотация. В данной работе рассмотрена география экспортных поставок Республики Беларусь в период с 2000 по 2015 годы, проанализирована их динамика в отдельные страны. Определены основные государства-партнёры, с которыми наша страна имеет наиболее тесные торгово-экономические взаимоотношения. В статье отмечена сильная зависимость состояния экономики Республики Беларусь от ситуации в российской экономике.

Ключевые слова: экспорт, экспортоориентированный, экспортные поставки, внешняя торговля, география поставок, торговые отношения.

Республика Беларусь проводит открытую внешнеторговую экономическую политику, является экспортоориентированной страной с развитым сельским хозяйством и промышленностью. Она поддерживает торговые отношения более чем со 190 государствами мира. Наша страна постоянно стремится расширить географию поставок белорусских товаров. Осуществляется это по разным причинам: во-первых, чтобы увеличить приток иностранной валюты, во-вторых, с целью снижения зависимости от российской экономики, кризисы которой существенно влияют на Беларусь. Кроме того, имеется ряд и других не менее важных причин.

С целью повышением конкурентоспособности отдельных отраслей и экономики нашей страны в целом одним из пяти приоритетов Концепции Программы социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 годы указан «рост и диверсификация экспорта товаров и услуг, обеспечение сбалансированной внешней торговли». При этом между целями, задачами и приоритетными направлениями социально-экономического и инновационного развития имеется тесная взаимосвязь, разрабатываемые программы не «оторваны» друг от друга. Так согласно задачам Концепции Государственной программы инновационного развития нашей страны на тот же период планируется обеспечить «диверсификацию и рост экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции» [1].

Большая доля экспорта за последние годы приходится на такие товары, как минеральные продукты, продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити), машины, оборудование и транспортные средства, продукция пищевой промышленности и сырье для ее производства. В меньшей степени экспортируются кожевенное сырье, пушнина и изделия из них, текстиль и текстильные изделия и др. [3; 5, с.483-491; 7].

Таблица 1.

Экспорт товаров Республики Беларусь в отдельные страны за 2000-2015 годы

Страны		Экспорт товаров							
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1		2	3	4	5	6	7	8	9
Россия	Млрд. \$	3,71	5,71	9,95	14,50	16,30	16,83	15,18	10,38
	%	50,64	35,77	39,37	35,03	35,40	45,26	42,07	38,90
Соединенное Королевство	Млрд. \$	0,09	1,12	0,93	0,40	0,56	1,02	2,99	2,98
	%	1,31	7,01	3,70	0,96	1,21	2,75	8,12	11,17
Украина	Млрд. \$	0,56	0,91	2,56	4,16	5,56	4,19	4,06	2,52
	%	7,64	5,68	10,13	10,04	12,07	11,28	11,26	9,45
Нидерланды	Млрд. \$	0,13	2,41	2,85	6,13	7,55	3,33	1,71	1,16
	%	1,78	15,07	11,26	14,80	16,39	8,95	4,74	4,34
Германия	Млрд. \$	0,23	0,71	0,46	1,83	1,74	1,75	1,65	1,09
	%	3,16	4,43	1,82	4,41	3,77	4,71	4,58	4,07
Литва	Млрд. \$	0,35	0,35	0,45	0,86	1,18	1,07	1,04	0,96
	%	4,76	2,20	1,78	2,07	2,56	2,88	2,88	3,61
Китай	Млрд. \$	0,14	0,43	0,48	0,64	0,43	0,46	0,64	0,78
	%	1,91	2,69	1,89	1,55	0,93	1,24	1,54	2,92
Польша	Млрд. \$	0,27	0,85	0,88	1,12	0,95	0,78	0,84	0,77
	%	3,78	5,30	3,50	2,72	2,06	2,10	2,34	2,87
Латвия	Млрд. \$	0,47	0,32	0,93	3,15	3,27	0,53	0,50	0,59
	%	6,38	2,02	3,68	7,61	7,10	1,42	1,39	2,25
Казахстан	Млрд. \$	0,02	0,18	0,46	0,67	0,81	0,87	0,88	0,52
	%	0,27	1,15	1,84	1,63	1,75	2,34	2,44	1,97
Бразилия	Млрд. \$	0,06	0,17	0,71	1,22	0,80	0,52	0,71	0,52
	%	0,82	1,06	2,81	2,95	1,74	1,40	1,71	1,95
Италия	Млрд. \$	0,08	0,16	0,19	0,55	0,68	0,90	1,01	0,13
	%	1,09	1,00	0,75	1,33	1,48	2,42	2,80	0,49
Другие страны	Млрд. \$	1,20	2,65	4,41	6,17	6,24	4,93	4,92	4,27
	%	16,37	16,58	17,44	14,90	13,55	13,25	13,64	15,99
Всего по странам СНГ	Млрд. \$	4,39	7,06	13,63	20,37	23,69	23,02	21,11	14,07
	%	60,05	44,18	53,94	49,19	51,44	61,86	58,50	52,74
Всего по странам вне СНГ	Млрд. \$	2,93	8,92	11,65	21,04	22,37	14,18	14,97	12,61
	%	39,95	55,82	46,06	50,81	48,56	38,14	41,50	47,26
Всего	Млрд. \$	7,33	15,98	25,28	41,42	46,06	37,20	36,08	26,69

Источник: [4; 5, с.480-482].

Ниже в таблице 1 представлены данные по основным направлениям экспортных поставок Беларуси за последние 15 лет.

Проанализировав данные можно сделать вывод о том, что в период с 2000 по 2012 годы внешнеэкономический потенциал страны постоянно возрастал. Однако за последние 3 года объёмы экспортных поставок начали па-

дать. Основным импортером белорусских товаров была и остается Российская Федерация. Доля экспорта, приходящаяся на нее за последние годы, составляет более 35%. Хотя экспорт в Россию превалирует, он значительно колеблется от 35,03% до 50,64%. За последний год экспортные поставки в неё составили около 39% от общего объёма. Это говорит о том, что зависимость от России постепенно снижается, однако она по-прежнему остается нашим основным торговым и экономическим партнером.

За прошедшую пятилетку значительно увеличился экспорт в Соединенное Королевство с 0,96% до 11,17%. Великобритания и Северная Ирландия стали важными торговыми партнёрами нашей страны на Западе. Конечно, в нынешних нестабильных условиях сложно сделать прогноз относительно того, как изменятся объёмы поставок материковому государству в ближайшие годы. Однако данный пример показывает, что Беларусь имеет тесные связи с развитыми европейскими странами, а это формирует положительное реноме для отдельных отраслей и экономики страны в целом.

Беларусью экспортируются в Соединенное Королевство нефтепродукты, битумные смеси, антиоксиданты, продукцию из черных и цветных металлов, текстильные изделия, удобрения азотные, электро- и измерительные приборы [5, с.484-491; 6].

Довольно велик удельный вес экспортных поставок в Украину. Пик пришелся на 2012 год, тогда доля южной соседки в экспорте составляла чуть более 12%. За последние годы экспорт немного снизился и в 2015 году составил примерно 9,5%, но Украина все равно остается одним из основных торговых партнёров нашей страны.

В Украину наша страна экспортирует нефтепродукты, калийные и смешанные удобрения, тракторы, сельскохозяйственную технику, шины, холодильники, морозильники, автомобили грузовые, продовольственные группы товаров и др. [2; 5, с.484-491].

Следует отметить, что и с другими странами Республика Беларусь поддерживает крепкие торгово-экономические взаимоотношения. Доля этих стран в экспортных поставках Беларуси немала. К ним относятся Нидерланды, Германия, Латвия, Литва, Польша, Китай и др. Удельные веса экспорта в некоторые из этих государств ежегодно изменяются только в пределах 1,5-3% (Германия, Литва, Польша, Китай), то есть имеется определённая стабильность в поставках.

Однако, например, с Нидерландами и Латвией экспортная ситуация весьма неоднозначна. Экспорт в Голландию в отдельные годы находился на уровне более 10% от общего объема поставок, а в 2011 и 2012 года составил 14,8% и 16,39% соответственно. Тогда Нидерланды можно было назвать нашим вторым главным торговым партнером. Однако последние годы в эту страну уходит менее 5% экспорта республики. Насколько изменится это значение в текущем году пока неясно.

Соотношение экспорта в страны СНГ и другие страны составляет за

2015 год 52,74% и 47,26% соответственно. Расхождение весьма незначительное, но при этом отчётливо видно по данным таблицы 1, что в последнее время доля экспорта в страны вне СНГ постепенно возрастает. Хотя выявить чёткую тенденцию экспортирования в страны СНГ и остальные страны мира сложно, удельные веса в экспортных поставках Беларуси в эти группы стран носят волнообразный характер.

Республика Беларусь установила партнерские отношения со многими странами мира вне бывших стран Советского Союза. Очевидна тенденция увеличения экспорта в эти страны. Хотя удельный вес экспортных поставок в страны вне СНГ пока неустойчив и от года к году значительно разнится, за последнее время доля этих стран в экспорте нашей республики составляла не менее 38%, а в 2005 году была на уровне почти 56%. Это говорит о положительных тенденциях в развитии торгово-экономических отношений.

Однако, если судить по большому объему экспорта в Россию, можно заключить, что состояние белорусской экономики довольно сильно зависит от экономической ситуации нашего восточного партнёра. В связи с санкциями Европейского Союза и США в отношении России у Беларуси появилась возможность экспортировать большее количество продукции и нарастить объёмы производства. Однако имеется и отрицательный момент: из-за нестабильности российского рубля Беларусь вынуждена снижать стоимость поставляемой продукции для обеспечения стабильного спроса. В связи с этим нашей республике и дальше следует расширять рынки сбыта и развивать торговые отношения со странами вне СНГ, привлекая иностранную валюту. Этим в последние годы руководство страны и занимается, что подтверждается данными по экспорту. При этом диверсификация направлений экспортных поставок товаров позволяет нашей стране укреплять свои позиции на мировом рынке и постепенно снижать зависимость от Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Концепция государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. – Минск, 2015.
2. Об итогах внешней торговли Республики Беларусь и Украины в 2015 году // Посольство Республики Беларусь в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukraine.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic. – Дата доступа: 01.05.2016.
3. Об итогах внешней торговли товарами в 2015 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/operativnye-dannye_5/ob-itogakh-vneshney-torgovli-tovarami. – Дата доступа: 01.05.2016.
4. Основные показатели внешней торговли // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i->

okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli. – Дата доступа: 01.05.2016

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; ред.кол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск, Белстат, 2015. – 525 с.

6. Торгово-экономическое сотрудничество Беларуси и Великобритании // Посольство Республики Беларусь в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uk.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic. – Дата доступа: 01.05.2016

7. Экспорт важнейших видов продукции // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_10/eksport-vazhneishih-vidov-produktsii. – Дата доступа: 01.05.2016.

К ВОПРОСУ ОБ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ В ЭКОНОМИКЕ

Лачинова Р.Ф.,

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», Махачкала

Ахмедова Л.А.,

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», Махачкала

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие инфляции как повышение общего уровня цен в стране, возникающее в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в пользу спроса

Ключевые слова: инфляция, виды инфляции, факторы инфляции, антиинфляционная политика, политика адаптации

Инфляция - сложный социально-экономический процесс. При его исследовании одни ученые-экономисты склоняются к денежной (инфляция спроса или монетарная трактовка), другие - к неденежной природе инфляции (кейнсианская инфляция издержек, воспроизводственная, немонетарная концепция).

У сторонников монетарного подхода отсутствует единое мнение в определении сущности инфляции, хотя все они считают, что это следствие нарушения закона денежного обращения, которое сопровождается ростом цен, снижением покупательной способности денег, их обесценением. По мнению монетаристов, именно деньги выступают главным фактором

развития экономической системы. Отсюда вытекает трактовка инфляции в монетаристской теории. М. Фридмен отмечает, что инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства [1, с. 106].

Монетаристский подход базируется на известном положении количественной теории денег о наличии прямой связи между количеством денег и общим уровнем цен в экономике. Монетаристы не отрицают некоторого влияния денег на изменение реальных величин, однако основное воздействие денежная масса оказывает на номинальный объем производства через изменение общего уровня цен. Поэтому остановить инфляцию можно только путем регулирования государством количества денег в обращении.

Государственное регулирование совокупного спроса, которое лежит в основе кейнсианской теории, по мнению монетаристов, нарушает действие рыночного механизма и в долгосрочном периоде ведет к развитию инфляционных процессов. Ключевой тезис этого направления - предложение денег в долгосрочном периоде не влияет на уровень инвестиций и занятость и отражается в адекватном изменении цен.

Общепринятым определением инфляции, с точки зрения монетарного подхода, считается процесс обесценивания бумажных денег, падение их покупательной способности вследствие чрезмерного выпуска (эмиссии) или сокращения товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных денег.

Дж.М. Кейнс высказывает идеи о перераспределительной, в отношении доходов, функции инфляции и выделяет ее основные причины:

- прогрессивное падение ценности денег в процессе исторического развития не является случайностью; оно может быть сведено к двум моментам - нужде в деньгах правительств и решающему политическому влиянию класса должников;

- инфляция приходит на помощь государству путем облегчения тяжести лежащих на нем обязательств, поскольку таковые имеют денежное выражение [2, с. 35].

Дж.М. Кейнс определял инфляцию как увеличение предложения денег для расходования по сравнению с предложением товаров для покупки и изменение стоимости денег или, что то же самое, изменение уровня цен [2, с. 81].

Отсюда следует, что инфляция является тем механизмом, с помощью которого восстанавливается равновесие, например, в системе фискального баланса или относительных доходов. Инфляция такого типа не может быть названа чисто монетарным явлением. Кроме того, в условиях высокой инфляции, отмечает Дж.М. Кейнс, возникает дополнительный инфляционный фактор, по действию более значительный, чем эмиссия денег, - увеличение скорости их обращения. Причиной этого являются процессы

бегства от денег, избавления от них.

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. Актуальность этого вопроса в современных условиях определяется необходимостью выяснения сущности, глубинных причин и механизма развития инфляции, ее особенностей и основных направлений антиинфляционной политики в России с учетом мирового опыта.

Вообще, корни такого явления, как инфляция, всегда кроются в ошибках проводимой государственной политики. Причинами могут послужить весомый дефицит бюджета, неверные мероприятия по денежной эмиссии и многое другое по отдельности и в совокупности.

Современная инфляция представляет собой сложный многопрофильный процесс, в той или иной мере охвативший все страны. По-прежнему сильная инфляция препятствует нормальному инвестиционному процессу, достижению полноценной конвертируемости рубля, снижает и без того упавшую покупательную способность населения. Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб экономическому развитию страны, ее населению. Идеальный вариант здоровой экономики - отсутствие инфляции, хотя, как и всякий идеал, он труднодостижим.

Под инфляцией обычно люди понимают повышение цен на товары и услуги, т.е. то, что наблюдают непосредственно, с чем сталкиваются в жизни. Но зачастую они не в состоянии дать более точное определение этому понятию, а тем более объяснить причины возникновения и отдаленные.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции - переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Есть и другие определения инфляции:

Инфляция – это обесценивание денежной единицы, уменьшение ее покупательской способности.

Другие считают, что инфляция – это рост цен, вызванный переполнением денег, сфер обращения бумажными деньгами сверх их нормальных потребностей.

Инфляция – это социально-экономическое явление, порожаемое диспропорциями воспроизводства.

Инфляция – это превышение количества денежных единиц в обращении над суммой товарных цен.

Инфляция - есть многофакторное явление, обусловленное действием ряда причин, ведущих к росту диспропорций общественного производства и оказывающих влияние на цены в сторону их повышения.

Следует отметить, сколько бы ни было определений инфляции, не одно из них не может охватить все содержание инфляции как явления экономической

жизни. Они лишь отражают ее черты. Однако определение инфляции как переполнение каналов денежного обращения обесценивающимися бумажными деньгами нельзя считать полным. Инфляция, хотя она и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социальное явление, порожаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Инфляция - это повышение общего уровня цен в стране, которое

Три основных фактора, вызывающих появление инфляции:

- монополию государства на денежную эмиссию, внешнюю торговлю, правительственные расходы, в том числе непроизводительные (оборона, содержание огромного бюрократического аппарата и т.п.);

- монополия крупнейших корпораций, фирм, компаний на установление цен на рынках, не согласующихся с их собственными издержками;

- монопольное положение профсоюзов на регулирование ставок заработной платы своих членов путем заключения трудовых соглашений с предпринимателями, включающих обязательство последних повышать ставки в соответствии с ростом инфляции.

Влияние этих факторов на инфляцию:

- при инфляции спроса рост государственных расходов и налогов будет повышать совокупный спрос и тем самым ускорит инфляцию в условиях, когда производство работает на полную мощность и тем не менее не в состоянии удовлетворить не только новый, но даже прежний спрос. В то же время промышленность, мобилизуя все резервы, пытается поддерживать себя за счет дальнейшего роста цен. Одновременно монополии и олигополии, господствующие на рынке, искусственно поддерживают высокие цены, стремясь разорить своих конкурентов. Наконец, профсоюзы, требуя повышения ставок заработной платы, также увеличивают инфляцию.

- в последние полвека заметно возросла инфляция со стороны предложения, которая, как мы видели, связана с ростом издержек производства. Ид, как показывает анализ, такая инфляция нередко вызывается искусственно теми монопольными силами, которые занимают положение монополистов на рынке товаров, труда и в управлении. Так, производители-монополисты, обладающие лучшей техникой, имеющие возможность применять новейшие достижения научной и технической мысли в производстве и вследствие этого несущие меньшие удельные издержки на производство единицы продукции, конечно, не будут продавать свой товар в соответствии с реальными издержками, а станут поддерживать высокие монопольные цены. В то же время рост инфляции, особенно на потребительские товары, принудит профсоюзы требовать увеличения ставок заработной платы, что увеличит издержки производства и в итоге приведет к

новому росту цен.

Современная инфляция - не какой-то новый феномен российской истории XX столетия, в четко выраженных формах она проявляется по крайней мере в третий раз. Сначала это было в период первой мировой войны последовавшей за ней гражданской, в годы послевоенного восстановления, завершившегося на первом этапе нэпа (1914-1924 гг.). Второй раз инфляция проявилась уже в советское время - в годы индустриализации и формирования системы централизованного планирования, фактически на протяжении всех довоенных пятилеток, в годы Великой Отечественной войны и начале послевоенного восстановления (1928-1947гг.), по существу в течение двух десятилетий. Третий раз она проявилась в период проводимых ныне экономических реформ, направленных на воссоздание рыночной экономики, после провозглашения государственного суверенитета России и распада СССР (1992-1996 гг.). Можно сделать вывод, что инфляция возникала и нарастала в годы политических конфликтов (войн, революций) и при смене модели социально-экономического развития общества.

Инфляции посвящены многочисленные монографии, диссертации, статьи во всех странах, поскольку это глобальная проблема. Отечественная наука всегда уделяла большое внимание исследованию природы, факторов, последствий инфляции, развивая теорию в ходе дискуссий, но применительно к капитализму. В условиях планово-централизованной экономики в СССР господствовала ошибочная концепция о неприменимости к ней понятия «инфляция» и о неуклонном повышении покупательной способности рубля. Догматическое отрицание инфляции при социализме диктовало профессиональные позиции, нормативные установки, позволявшие то, что на Западе обычно запрещено (например, жизнь не по средствам, покрытие дефицита госбюджета за счет кредитов центрального банка, т. е. денежной эмиссии, неэффективные капиталовложения, предоставление банками необеспеченных кредитов неплатежеспособным заемщикам) и запрещавшие то, что во всем мире практикуется (эластичная переориентация экономики и ценообразования в зависимости от спроса и предложения, сочетание государственного и рыночного регулирования экономики). Волюнтаристски раздвинув объективные границы дефицитного финансирования, кредитной экспансии, денежной эмиссии при ориентации преимущественно на производство средств производства и военно-промышленный комплекс, экономическая политика административно-командной системы способствовала формированию огромного инфляционного потенциала.

С таким тяжелым наследием страна вступила на путь перехода к рыночной экономике. Проблема инфляции сразу оказалась в центре структурных изменений хозяйственного механизма. Стало очевидно, что нельзя управлять экономикой инфляционными методами. Чем длительнее и сильнее рост цен, тем больше предприниматели и население учитывают

инфляционные ожидания в своей деятельности. Их предвосхищение усиливает процесс «самодвижения» инфляции.

Поскольку экономическая природа инфляции сводится к инфляционному налогу, налагаемому на денежные остатки, то активы в рублях подвержены более активному инфляционному налогообложению, чем иные активы, например, в иностранной валюте. С экономической точки зрения отличие инфляционного налогообложения от традиционного сводиться к способу извлечения финансовых ресурсов из экономики. В то время как традиционные налоги уплачиваются самими экономическими агентами, инфляционный налог собирается государством независимо от их воли.

В некотором отношении Россия действительно уникальная страна в современном мире. Ни в одной другой стране мира инфляция не является столь терпимой, как у нас. Ни в одной другой стране невозможно представить, чтобы чиновники, облеченные государственной властью, в том числе и представляющие денежные власти, позволили бы себе публично заявлять о допустимости, разрешимости и даже полезности инфляции. Подобные заявления в любой стране означают автоматическую дискредитацию человека, делающего такие заявления. Такое невозможно представить ни на Западе, ни на Востоке.

Из всего это можно сделать вывод, что, даже временно стабилизируя валютную ситуацию в стране, государство сталкивается с массой других проблем и трудностей, как то: бюджетный дефицит, вызванный отсутствием нормальной правовой и налоговой базы, реструктуризация долгов (внешних и внутренних), кризис банковской сферы, повышение роста цен на импортные и местные товары, снижение конкурентоспособности товаров внутреннего производства и т.д.

В заключении можно сказать, что постепенное преодоление всех этих факторов, в купе с приостановлением темпов инфляции, ведет к стабилизации в стране в целом и нормализации уровня жизни населения, возвращению доверия к рублю, российской национальной валюте.

Список использованной литературы

1. Ахмедова Л.А. Обеспечение экологической безопасности в интересах повышения инвестиционной привлекательности республик Северного Кавказа.//Вестник экспертного совета. 2015. № 1. С. 115-119.
2. Ахмедова Л.А., Мужаидова Л.И. Экологический риск в оценке инвестиционной привлекательности региона.//Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2015. № 3. С. 166-168.
3. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах.//Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
4. Бокерия В.Д. Доходы и оптимизация параметров инфляции [Текст] //

Человек и труд. – 2013 - №1. – С.66-69

5. Инфляция и антиинфляционная политика в России / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М: Финансы и статистика, 2010. – С. 5-10

6. Красавина Л.Н. Денежная реформа и проблемы регулирования инфляции в России [Текст] // Банковское дело. – 2012. - №1. – с.5-8.

7. Общая экономическая теория / Курс лекций под ред. Шагиняна Г.А. – Ростов-на-Дону, 2012г. – с.280-298

8. Рузавин Г.И. Основы рыночной экономики: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – с. 333

9. Сулейманова Д.А., Рабаданова С.Р. Методологические подходы к оценке инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности предприятия//Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3 (52-3). С. 538-541.

10. Султанов Г.С., Ахмедова Л.А. Научные основы стратегического планирования приоритетных направлений развития регионов [Текст]//Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 975-978.

СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

*Магомедшерифова А.М. к.э.н., доцент
кафедры «Налоги, денежное обращение и кредит»,
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье рассматриваются функции и задачи Агентства по страхованию вкладов, новый законопроект об увеличении суммы страхового возмещения, последствия его принятия.

Ключевые слова: вклады, возмещение, банки, агентство, страхование

В условиях, когда за некоторые российские банки государство отвечало перед вкладчиками, а главным акционером Сбербанка был Центральный банк России, все остальные банки могли привлечь вкладчиков только высокими процентами. Как известно, отсутствие конкуренции всегда отрицательно сказывается на качестве услуг.

Хранение и приумножение населением своих сбережений в банках – показатель стабильности банковской системы страны. Однако, даже в надежной системе финансов, появляются игроки, ставящие свои интересы выше клиентов-вкладчиков. В результате недобросовестные банкиры платят за незаконные действия своей лицензией, приостановкой операций по счетам и в конечном итоге банкротством. Для того, чтобы население не оказалось «крайним» в данной ситуации, предусмотрена особая система – государственное страхование вкладов. Механизм работы страховки вкладов утвержден

Федеральным законом № 177-ФЗ от 23 декабря 2003 года «О страховании вкладов физических лиц в банках».

Статья 8 данного Закона устанавливает два страховых случая, при наступлении которых вкладчикам возвращают их деньги. Во-первых, это отзыв ЦБ лицензии банка. Во-вторых, введение ЦБ моратория на удовлетворение требований кредиторов банка. Если наступает одно из вышеназванных случаев, то в соответствии с пунктом 2 статьи 11 Закона «О страховании вкладов...» Агентство по страхованию вкладов возвращает клиенту банка 100% денежных средств, но с одной пометкой в сумме не превышающей N-ое количество денег.

Создать же условия для конкурентоспособности другим банкам можно было с помощью обязательного страхования вкладов. Но закон о страховании вкладов в свое время принят не был и его принятие, на протяжении многих лет, откладывалось. И вот начало положено: Агентство по страхованию вкладов создано в январе 2004 года на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 года №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Агентство является государственной корпорацией, созданной Российской Федерацией. Ему не требуется иметь лицензию на осуществление страховой деятельности. В целях Федерального закона оно считается страховщиком. В целях обеспечения функционирования системы страхования вкладов, Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая; ведет реестр банков-участников системы страхования вкладов; контролирует формирование фонда страхования вкладов, в том числе за счет взносов банков; управляет средствами фонда страхования вкладов.

Федеральный закон регулирует различные вопросы обязательного страхования вкладов. Во-первых, он предусматривает правовые, финансовые и организационные основы системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Во-вторых, в нем закрепляется компетенция, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов, ее отношения с Банком России, а также с органами исполнительной власти. В-третьих, там же предусматривается порядок выплаты возмещения по вкладам. Федеральный закон регулирует создание и функционирование системы страхования вкладов, формирование и использование ее денежного фонда, выплаты возмещения по вкладам при наступлении страховых случаев, а также осуществление государственного контроля над функционированием системы страхования вкладов, и прочие отношения, в данной сфере.

Для банков, в которых страховой случай наступил 9 августа 2006 года – сумма возмещения по вкладам составляла 100 тысяч, с 9 августа 2006 года по 25 марта 2007 года – 190 тысяч рублей;

Для страховых случаев, наступивших с 25 марта 2007 года по 1 октября 2008 года, максимальная сумма страхового возмещения составляет 400 тысяч рублей;

Если страховой случай наступил со 2 октября 2008 г. по 29 декабря 2014 года, то максимальная сумма возмещения по вкладам составляет 700 тысяч рублей.

28 декабря 2014 года, страховка вкладов составляла не более 700 тысяч рублей. Уже с 29 декабря 2014 года, Президент Владимир Путин подписал ключевой Федеральный закон № 451-ФЗ «О внесении изменений в статью 11 Закона «О страховании вкладов физических лиц в банках»». Согласно данному изменению, сумма страхования вкладов в 2015 году увеличена вдвое – до 1 400 000 рублей. Данное изменение означает для нас, что теперь россияне могут без страха хранить в одном банке свой капитал, не превышающий указанную сумму. Если вы имеете большой капитал, то его следует диверсифицировать между несколькими банками, что бы в каждом из них было не более 1 миллиона 400 тысяч рублей. Согласно статье 4 Закона, вносящего изменения, новая сумма страхования вкладов начинает действовать со дня его официального опубликования, которое состоялось 29 декабря 2014 года на Портале правовой информации в день его подписания Президентом.

По расчетам Министерства Финансов указанные введения обеспечат страхование 62% вкладов россиян, что составляет более 11 триллионов рублей. При этом, Министр Финансов Антон Силуанов, в своем интервью ТАСС, исключил ситуацию, что у Агентства по страхованию вкладов может не хватить денег. Данное объяснение подкрепляется тем, что оно может в режиме «online» брать кредиты на обеспечение интересов вкладчиков у ЦБ. Несомненно, новая сумма страхования вкладов в 2015 году будет способствовать стабильности банковской системы, а так же в полной мере защитит законные права вкладчиков.

Банкиры были довольны принятием такого решения, поскольку они давно требовали изменений, а теперь повысилась вероятность того, что возрастет приток депозитов в национальной валюте.

Причиной, из-за которой правительству пришлось принять столь важное решение, стал резкий отток капиталовложений из банковской системы. В 2014 году, показатель потерь составил около 250 миллиардов рублей, а из-за финансового кризиса ситуация только усложнилась. Люди, из-за инфляции, начали переводить сбережения в иностранную валюту или вкладывать их в недвижимость.

Также в связи с данными изменениями с 2015 года повысился объем депозитов в национальной валюте, существенно понизился спрос на доллары. Важным моментом является отсутствие изменений касательно системы отчисления со стороны кредитов. В случае острого дефицита фонда АСВ, то он будет пополнен за счет активов, предоставленными Центральным Банком страны. Данная норма предусмотрено в законе о ССВ.

Первое на что стоит обратить внимание – объектом страхования являются только денежные средства.

Если банк является участником системы страхования вкладов, то страхованию подлежат денежные средства физических лиц, независимо от гражданства, находящиеся во вкладах и на счетах в банке, в том числе:

- срочные вклады и вклады до востребования, включая валютные вклады (если вклад размещен в иностранной валюте, сумма возмещения по вкладам рассчитывается и выплачивается АСВ в рублях по курсу, установленному Банком России на день наступления страхового случая);

- текущие счета, в том числе используемые для расчетов по банковским (пластиковым) картам, для получения зарплаты, пенсии или стипендии;

- средства на счетах индивидуальных предпринимателей (для страховых случаев, наступивших после 01.01.2014 г.);

- средства на номинальных счетах опекунов/попечителей, бенефициарами по которым являются подопечные;

- средства на счетах эскроу для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости на период их государственной регистрации (для страховых случаев, наступивших после 01.04.2015).

Не все деньги, которые вы доверили банку, являются застрахованными государством и будут возвращены вам Агентством по страхованию вкладов (АСВ), если банк лишится лицензии и лопнет. Не попадают под действие системы страхования вкладов:

- вклады, удостоверенные сберегательным сертификатом на предъявителя или сберкнижкой на предъявителя;

- средства на счетах физических лиц-предпринимателей без образования юридического лица, если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью (для страховых случаев, наступивших до 01.01.2014 г.);

- средства на счетах адвокатов и нотариусов, если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью;

- вклады в филиалах российских банков, находящихся за границей;

- средства, переданные банкам в доверительное управление;

- средства, размещенные на обезличенных металлических счетах;

- средства, переведенные в так называемые «электронные кошельки» (электронные денежные средства).

Все счета, которые были открыты с 2003 года, застрахованы в обязательном порядке системой страхования вклада (ССВ). Все банки-участники данной системы представлены на официальном сайте агентства по страхованию вкладов.

Единственное ограничение, это сумма, она не должна превышать 1`400`000 рублей (один миллион четыреста тысяч рублей). Данная сумма страхования введена с января 2016 года, в связи с ростом курса доллара, дабы поддержать российские банки и стабилизировать ситуацию в стране, до этого были застрахованы вклады до 700`000 рублей (семьсот тысяч рублей).

Выплату вкладов в случае банкротства банка обеспечивает специальный Фонд. В функции этого фонда входит оформление долговых обязательств по вкладам и последующая работа с банком – банкротом. Вкладчики могут не беспокоиться, их деньги будут возвращены им в полном объеме. Ни разу система страхования вкладов России не отказывала кому либо в выплатах. Все, кто являлись вкладчиками до 2003 года, могут вспомнить, что нужно было ждать решения суда, который объявит банк банкротом, и только то-

гда можно было получить обратно деньги. Давно уже правительство решило эту проблему. Если вы хотите поместить свои сбережения на хранение в крупный банк, то не беспокойтесь. Теперь с ними ничего не случится. Многие специалисты вполне уверены в эффективности принятых нововведений, поскольку сегодня виден рост доверия со стороны граждан России. Средний показатель депозитного вклада, до момента повышения лимита, составлял 500 тысяч рублей. Такие незначительные вложения было вызвано тем, что вкладчики хотели уменьшить свои риски. По этой причине они старались инвестировать во многие банки, для того чтобы не превысить размер допустимой суммы, которая составляла 700 тысяч рублей. Но после того как новый закон вступил в силу, то средняя величина депозитов значительно повысится.

Не учитывая ряд положительных моментов, общая картина может выглядеть не так утешительно. Многие предпочитают вложить свои сбережения в товары, из-за опасений резкой девальвации рубля. Помимо этого, после повышения страхового лимита существенного потока граждан не наблюдается. Иногда, потенциальные вкладчики не совсем понимают, каким образом вести себя дальше и чего ожидать от банковской сферы в будущем.

Но все же важным моментом остается то, что после поднятия ключевой ставки, у банков появилась возможность предоставить более выгодные условия для клиентов.

Литература:

1. Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1,
2. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» - N 177-ФЗ от 23.11.2003 г.
3. Магомедшерифова А.М. Банковская конкуренция, методы и формы ценовой и неценовой конкуренции// Е-журнал Эконом-Социум, № 4 (34) г. Саратов, 2014г.
4. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. Социально-экономические параметры российских регионов и перспективы перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 25. С. 41-45. 4. 4.
5. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.
6. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.
7. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Банковские риски: причины возникновения и методы управления ими // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-5. С. 827-830.
8. http://www.asv.org.ru/insurance/banks_list/

ПОЛИТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ В БАНК

Магомедшерифова А.М., к.э.н., доцент
кафедры «Налоги, денежное обращение и кредит»,
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются различные направления политики коммерческих банков по привлечению корпоративных клиентов, также изменение политики банков в отношении средних и малых предприятий.

Ключевые слова: политика, бизнес, реклама, конкуренция, маркетинг, клиент, менеджер, технологии.

Банк, имеющий устойчивую, обширную клиентскую базу, способен как извлекать прибыль от использования остатков средств на расчетных счетах в своих активных операциях, так и формировать часть своей прибыли от расчетно-кассового обслуживания юридических лиц, повышая тем самым свою рентабельность. Такое использование средств крайне привлекательно, поскольку данные средства для банка, как правило, являются бесплатными или их стоимость достаточно низка по сравнению с другими привлеченными средствами. Выстраивание партнерских отношений с клиентом, формирование продуманной политики в сфере клиентского обслуживания является для банка одной из важнейших задач, поскольку налаженные связи с клиентом позволяют банку иметь не только стабильные пассивы, но и качественные активы, что в конечном счете повышает устойчивость банка и, как следствие, его ликвидность. В связи с этим банку следует создавать максимально комфортные условия обслуживания клиентов, повышая тем самым устойчивость своей клиентской базы.

Одним из важнейших направлений общей стратегии развития банка является привлечение клиентов на расчетно-кассовое обслуживание. Основная цель политики банка по отношению к клиентам — это максимальная прибыль при минимальном риске. Совершенствование продуктовой политики банка способствует потребностям клиентов банка. Сегодня по-прежнему для большинства отечественных банков важная составляющая бизнеса — это услуги корпоративным клиентам, т. к. работа с корпоративными клиентами является актуальной и прибыльной.

Управление бизнес-процессами, улучшение качества обслуживания клиентов и повышение квалификации персонала для банков всегда были самыми насущными проблемами. Они обсуждаются практически на всех семинарах и конференциях, даже если само мероприятие посвящено вопросам внедрения современных технологий или продвижения новых продуктов. По мнению большинства специалистов, преуспевших в банковском бизнесе, проблема заключается в том, чтобы не просто постоянно поддерживать высокий уровень сервиса, но и стремиться усовершенствовать его для удовлетворения растущих потребностей клиентов и укрепления их отношений с

банком, а кроме того, это обслуживание должно быть и с низкими затратами для клиента.

Работа по привлечению в банк новых клиентов из числа успешно действующих предприятий, организаций определяется клиентской политикой банка и возможностями (информационными, штатными, финансовыми ресурсами) отдела клиентских отношений и его главного ударного отряда — группы менеджеров по привлечению клиентов. Удержание старого клиента значительно дешевле (по трудозатратам и стоимости), чем поиск и привлечение нового клиента, тем более нужного этому банку. Но если постоянно не пополнять свою клиентскую базу, не оттачивать свое мастерство как по привлечению, так и по удержанию клиента, можно многое потерять в качестве своей работы, в имидже банка, прибыли банка.

Существуют четыре важнейшие задачи клиентского бизнеса: 1) получить (привлечь) клиента, 2) удержать его, 3) развить (вырастить) и, наконец, 4) избавиться от ненужного (недобросовестного) клиента.

Не случайно привлечение стоит на первом месте во всей системе работы с клиентом. Привлечение новых клиентов нужно, чтобы новыми требованиями и особенностями новых клиентов оживить деятельность банка, его структур и сотрудников, заставить адекватно отвечать тем вызовам, которые всегда связаны с новыми клиентами. Несомненно, банк интересуется и объемом привлекаемых средств и выгода, связанная с продажей новым клиентам услуг и продуктов банка.

Привлечении клиентов — дорогостоящее мероприятие. По отношению к другим видам клиентского бизнеса (например, удержания клиентов) затратность привлечения выше в 2-3 раза. Технология привлечения подразумевает серьезную работу по подготовке специалистов, организации поиска таких организаций, по ведению переговоров, адаптации новичков и ряде других акций при высоком риске неполучения позитивного решения от потенциального клиента.

Как известно, существуют различные способы привлечения клиентов на обслуживание в банк, которые определяются в первую очередь наиболее приемлемым уровнем ресурсных затрат при достижении наибольшего эффекта.

Эффективнее всего, по мнению большинства специалистов, являются два вида привлечения клиентов:

привлечение, основанное на рекламе торговой марки банка;

привлечение, основанное на финансово-хозяйственных связях уже существующих клиентов банка с потенциальными (линейно-связанное привлечение).

Применение первого способа привлечения клиентов характеризуется значительными затратами на рекламу в СМИ, к тому же банк, применяющий данный вид привлечения, должен иметь достаточно развитую филиальную сеть, приближенную к потенциальным и существующим клиентам банка, и узнаваемое «имя». При этом для некрупных банков использование такого способа привлечения клиентов будет характеризоваться дополнительными затратами на проведение более агрессивной рекламной кампании по продвижению своей торго-

вой марки. Реклама сегодня, несмотря на повсеместное распространение и огромные затрачиваемые бюджеты, средство все-таки малоэффективное. Рекламе сегодня не верят. Рекламу сегодня никто не смотрит, и даже зачастую относятся к ней негативно. В телевизионную рекламную паузу люди занимаются своими делами, спешат мимо баннеров на работу или домой, в журналах и газетах рекламу просто пролистывают. В каждодневном непрекращающемся потоке рекламы люди научились просто не замечать ее, если им в данный момент это не нужно. Даже если какой ролик или баннер их заинтересует идеей или оформлением, посмотрев, они быстро все забудут, так как это не связано с их текущими интересами.

В этом случае немного эффективнее оказывается поисковая и контекстная реклама в Интернете, так как размещается она на тематических сайтах или поисковиках по тематическим запросам в заданных регионах. То есть тематика рекламы отвечает здесь интересам поиска, но люди могут искать просто информацию, и тогда реклама опять останется незамеченной. Тем более отмечено, что просматриваются в основном все-таки сайты из поиска, а не выдаваемая реклама, поэтому эффективность такой рекламы небольшая.

В связи с этим для некрупных банков предпочтительнее второй способ привлечения клиентов, так как он не несет значительных вложений в рекламу.

Финансовые институты впервые включили этот инструмент в свой маркетинговый арсенал почти десять лет назад. С самого начала большой проблемой для банковских менеджеров стало эффективное включение технологий перекрестной продажи в стратегии маркетинга. Определенные трудности возникли и при работе с аналитическими инструментами. Как следствие, в ходе проведения маркетинговых кампаний потребителям часто предлагались продукты, которые у них уже имелись или же вообще не были им нужны. Тем не менее, несмотря на возникавшие проблемы, перекрестная продажа продуктов и услуг остается приоритетной составляющей деловой стратегии банков. Используя последние технологические достижения и внося определенные изменения в свою политику, банкиры имеют неплохие шансы превратить перекрестную продажу в столь необходимый им инструмент повышения лояльности клиентов. Так, по результатам исследований иностранных специалистов, банкиры начинают уделять основное внимание не столько привлечению новых вкладчиков, сколько расширению операций с имеющимися. Исследования показали, что банки имеют намного лучшие шансы продать потребителю дополнительные продукты, если делают соответствующие предложения только тем из них, кто сам вступает в контакт с финансовым институтом - через отделение, телефонный центр или в режиме on-line. Клиенты, самостоятельно установившие связь с банком, более восприимчивы к предложениям новых продуктов и услуг. Кроме того, работая с ними, банкиры получают в полное распоря-

жение их время и внимание.

Кроме того, перед менеджерами финансовых институтов стоит еще одна задача. В условиях значительного расширения базы клиентов банкиры должны четко представлять потребности каждого потенциального покупателя финансовых продуктов и учитывать их при разработке маркетинговых кампаний.

Благодаря тому, что банковские менеджеры имеют возможность оперативно получать необходимые данные о востребованных продуктах и услугах, их диалог с потребителями становится более предметным и может завершиться выгодными сделками. Внедрение разработанных инструментов позволяет заметно сократить расходы на распечатку, хранение и рассылку информации о продуктах и услугах. Одновременно уменьшаются и затраты времени и усилий персонала банка на «бумажную» волокиту, что в дальнейшем может отразиться не только на качестве и объемах услуг, но и на их стоимости, которая является не менее значимым фактором при принятии решения о выборе места обслуживания.

Нельзя игнорировать и таким способом привлечения клиентов как продвижение собственного сайта в Интернете. Это объясняется тем, что никто не навязывает людям ненужные товары, аудитория самостоятельно выходит на нужные компании через различные поисковые системы, проявляя максимальный интерес к покупке в данный момент. Количество пользователей в Интернете растет с каждым днем. Здесь общаются, играют, ведут переговоры, ищут и находят всю необходимую информацию. Ежедневно тысячи людей в поисках различных товаров и услуг набирают в поисковых системах различные вопросы, и поисковики выдают сотни вариантов удовлетворения этих потребностей. Поэтому важно, подчиняясь запросам времени, дать потенциальным клиентам найти Вас.

Отдельным направлением для привлечения клиентов может стать изменение политики в отношении средних и малых предприятий. Как в крупных компаниях основной бизнес делают менеджеры среднего звена, так и экономику страны «делают» именно средние предприятия. В нашей стране в создании валового внутреннего продукта (ВВП) до 70% приходится на крупные предприятия и корпорации. Оставшаяся часть ВВП (30%) создается средними и малыми предприятиями, тогда как в развитых странах - 60-70%³. Предприятия среднего бизнеса занимаются практически всеми наиболее интересными сферами производства, обслуживания, научно-технических изысканий. Работать с ними очень увлекательно. Работа с очень крупными предприятиями несет такие, например, риски, как риск внезапной потери ресурсной базы (такие клиенты, как правило, сильно политизированы, и порой достаточно лишь административного решения для перехода клиента в другой банк). Поэтому работа с мелким бизнесом позволяет диверсифицировать риски, хотя российские банкиры порой иного мнения. Как правило, объектами кредитования являются те МП, кото-

рые уже зарекомендовали себя на рынке, умело ведут бизнес и имеют хорошую кредитную историю. Из шести причин, препятствующих увеличению объема кредитования малого предпринимательства, банки назвали три наиболее важные. На первое место они поставили высокие риски - 58,3% респондентов, на второе - отсутствие надежного заемщика - 45,8%, на третье - недостаточную ресурсную базу - 22,2%. Только 35,8% опрошенных банков в своих анкетах указали, что они всегда готовы работать с малыми предприятиями. Однако здесь возникает другая проблема, связанная со стоимостью обслуживания. Например, предприятие малого или среднего бизнеса может получить кредит под 18-35% годовых в зависимости от субъекта Федерации. Поэтому необходимость в банковских продуктах отходит для этого класса потенциальных клиентов на второй план.

Таким образом, одним из направлений политики по привлечению корпоративных клиентов банкам можно порекомендовать разработку стратегии возможного сотрудничества с предприятиями малого и среднего бизнеса, которая поможет решить все накопившиеся между банком и предпринимателями проблемы.

В современных российских условиях этот вид кредитования является одной из самых рискованных активных операций, и неразумный подход к его осуществлению способен привести к потере ликвидности и, в конечном счете, к банкротству.

Подводя итог, можно сказать о том, что взаимоотношения банков и предприятий всегда актуальны. На разных этапах развития экономики и банковской системы ученые возвращаются к этому вопросу, поскольку новые технологии порождают новые решения проблем взаимоотношения кредитного и реального секторов экономики, и в одночасье возникают новые потребности у клиентов.

Литература:

1. Банковское дело. Учеб. для ВУЗов / Под ред. Бабичевой Ю.А., Бабичева М.Ю., Трохова О.В. и др. М. 2010.
2. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Султанов Г.С. Результативность механизма налогового стимулирования инвестиционной активности в регионах // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. С. 338.
3. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Системный подход при проведении комплексного мониторинга банковских рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 17 (251). С. 27-36.
4. Алиев Б.Х., Султанов Г.С., Салманов С.И. Управление рисками как элемент системы внутреннего контроля банка // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-15. С. 3341-3345.
5. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Оценка кредитного портфеля в целях обеспечения устойчивости банковского сектора региона // Финансы и кредит. 2011. № 25 (457). С. 2-8.

6. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С.И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
7. Банковское дело. Учеб. для ВУЗов / Под ред. О.И. Лаврушина. М. 2010
8. Крилевский Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка. // Деньги и кредит. - 2013
9. Магомедшерифова А.М. Формирование имиджа коммерческого банка: зарубежный опыт// МНПК, Саратов – 2015
10. Магомедшерифова А.М. Мониторинг надежности коммерческих банков в системе регулирования банковской деятельности// Электронный научный журнал ВАК №5(34) Москва - 2011

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Магомедшерифова А.М., к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»,
Дагестанский государственный университет

***Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Республике Дагестан, проблемы кредитования банками предприятий малого и среднего бизнеса, и также предложены для улучшения условий банковского кредитования малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** бизнес, кредиты, инвестиции, гос.закупки, кредитные кооперативы*

Одним из приоритетных направлений государственной экономической стратегии, направленной на формирование рыночной среды в российской системе хозяйствования, является создание условий для развития малого предпринимательства. Социально-экономическое значение малого предпринимательства бесспорно, что подтверждает опыт рыночного хозяйствования большинства зарубежных стран. Для современной России развитие прогрессивных финансовых технологий поддержки малых предприятий и способов управления их финансовым потенциалом становится первостепенной задачей не только с позиций тактики, но и стратегии развития малого бизнеса.

Важность развития бизнеса в России подчеркивается текущими экономическими реалиями, необходимостью диверсификации экономики и максимального товарного импортозамещения во всех сферах жизнедеятельности.

Проблемы и перспективы развития малого бизнеса, как в России, так и по регионам одни и те же, поэтому хотелось бы рассмотреть их на примере Республики Дагестан.

В настоящее время в республике, как и в России в целом, созданы определенные организационно-правовые условия для ведения малого и среднего бизнеса.

1. Для субъектов малого и среднего предпринимательства открыт доступ к государственным закупкам: государственные и муниципальные заказчики обязаны размещать не менее 15% заказов у субъектов малого бизнеса. В 2015 году этот показатель доведен до 18%, а к 2018 году планируется довести до 25%.

2. На сегодняшний день приняты нормативно-правовые акты, ограничивающие количество проверок субъектов малого и среднего предпринимательства, функционирует институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей.

3. В республике создана и функционирует инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Создан Мобильный консультационный центр, который оказывает консультационные и информационные услуги в муниципалитетах республики, созданы и функционируют 21 муниципальный центр по поддержке предпринимательства.

Несмотря на предпринятые меры, в сфере малого бизнеса все еще имеются определенные проблемы:

1. Актуальной проблемой для нашей республики является концентрация большинства малых и средних предприятий в сфере торговой деятельности и общественного питания. Необходимо повысить долю предприятий, обслуживающих и занимающихся наукой. Именно они способны принести большой объем инвестиций в бюджет и это наиболее перспективная область предпринимательской деятельности в век информационных компьютерных технологий и научно-технического прогресса.

Огромной проблемой остается получение кредитов, особенно «длинных денег» – долгосрочных кредитов, к тому же процентная ставка по кредитам тоже немаленькая. Банки с неохотой выдают кредиты малым предприятиям и начинающим предпринимателям. Доступность финансирования является одним из главных условий создания и развития малых и средних предприятий. Самым популярным инструментом финансирования в странах ОЭСР является банковское кредитование, его используют 57 % представителей сектора МСП европейских стран, следующим по степени распространения являются овердрафт и кредитная линия (53 %), далее следует лизинг (47 %).

Экономический кризис усугубил проблемы, связанные с финансированием деятельности МСП, во многих странах ужесточились условия банковского кредитования, ухудшились показатели выручки и прибыли предприятий. Россия не является исключением - последние два года - 2014 и 2015 характеризуются ухудшением как финансовых показателей сектора МСП, так и возможностей получения финансирования. По данным опроса малого бизнеса, который проводился в марте и апреле 2015 года, за 2014

год кредиты привлекли около 21 % малых и средних компаний. Рынок кредитования малого и среднего предпринимательства за последний год сильно просел. Сумма выданных за январь – май 2015 года кредитов оказалась на 37,5 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

В конце 2014 г. объемы выданных предприятиям малого бизнеса кредитов достигли отрицательного значения. Наибольшая отрицательная динамика отмечена в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах, положительное значение темпов прироста объема выданных кредитов в 2014 г. сохранилось только в Северо-Западном округе.

В течение 2014 г. доступность кредитных ресурсов снижалась для всех категорий заемщиков, в последнем квартале этого года снижение составило около 35 п.п. В конце 2014 - начале 2015 г. было зафиксировано сокращение максимальных сроков кредитования, в том числе и для МСБ. Ухудшение финансового состояния компаний отразилось на снижении спроса на банковские кредиты со стороны МСБ. Значение компоненты индекса RSBI «Доступность финансирования» во II кв. 2015 г. демонстрировало слабое улучшение ситуации с кредитованием сектора МСП - на 1,4 п. после снижения на протяжении предыдущих четырех кварталов.

Сокращение потребностей малого бизнеса в кредитовании связано с падением ВВП и обменного курса, а также с сокращением реальных доходов населения и, как следствие, снижением спроса и инвестиций.

Для многих стран мира, включая Российскую Федерацию, в настоящее время становится актуальным использование как традиционных, так и поиск новых инструментов финансирования МСП. Наиболее распространенным инструментом во многих странах ОЭСР является предоставление государственных гарантий для обеспечения кредитования МСБ. Предоставление государственных гарантий для обеспечения кредитования МСП является перспективным инструментом государственной поддержки. В 2014 г. объем средств государственной поддержки МСП увеличился на 59 % и составил 83,36 млрд. руб.

Считаем, что необходимо организовать возможность широкого доступа малых и средних предприятий к источникам финансовых средств, необходимых для их развития, за счет реализации мер, предусматривающих:

содействие созданию кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства под инвестиционные проекты субъектам малого предпринимательства;

обеспечить адресность и доступность поддержки малого бизнеса специализированными продуктами и дешевыми ресурсами.

разработка действенного механизма государственных гарантий, обеспечивающих разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми и средними предприятиями, в том числе посредством широкого привлечения Гарантийного фонда РД;

внедрение в сфере малого и среднего предпринимательства типовых схем финансовой аренды (лизинга), предусмотрев компенсирование части процентных ставок лизинговым компаниям, предоставляющим оборудование малым и средним предприятиям;

содействие в привлечении внебюджетных финансовых ресурсов в малый и средний бизнес;

Для улучшения условий банковского кредитования малого бизнеса необходимо внести определенные изменения в законодательство, а именно:

не включать в налогооблагаемую базу доходы от кредитов, выдаваемых малому бизнесу;

уменьшить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества;

способствовать образованию и развитию сети кредитных бюро;

установить внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней;

в случае ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы;

Считаем, что успешная реализация выше обозначенных мер должна привести к качественным изменениям в финансовой поддержке МСП и приведет к росту доли малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте.

Литература

1. Алиев Б.Х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб.пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014 -288с.
2. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С. И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение.// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
3. .Бизнес Дагестана. Портал поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--80aaablegdnj0dg0сер.xn--p1ai/>.
4. .Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / Государственный Совет Российской Федерации. - М., 2015. - 82 с.
5. Магомедшерифова А.М. «Современные проблемы и пути развития банковского кредитования малого и среднего предпринимательства» НПК «Проблемы экономического развития региона» ДГУ 2014 «

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТНК НА СТРУКТУРУ И НЕРАВЕНСТВО В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

*Максимов И.О., аспирант 2-ого года обучения,
кафедра «Экономической теории»
ФГБОУ ВО Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
г. Новосибирск*

***Аннотация:** в статье рассмотрена современная социальная структура российского общества и деятельность национальных ТНК, влияющая на качественно новые классовые конфликты, концентрацию и дифференциацию доходов в обществе.*

***Ключевые слова:** классовая структура общества, ТНК, неравенство в обществе, «неклассический капитализм».*

«Постиндустриальная экономика» в работах отечественных [1, 5] и иностранных [10, 8] исследователей противопоставляется и логически продолжает цепочку прогресса человеческого развития, состоящую из доиндустриального и индустриального способов производства. Вместе с тем, постиндустриальный способ производства не отождествляется с постиндустриальным обществом, которое содержит совокупность общественных институтов упорядочивающих и организующих общество, однако является его предпосылкой, также как индустриальное хозяйство явилось предпосылкой капиталистического общества.

Революционирующее ядро экономической системы трансформировало капиталистические отношения в новую эволюционную форму, которую А. Колганов и А. Бузгалин обозначили как «неклассический капитализм» [1, с.47]. Авторы подчеркивают, что известный нам путь развития производственных сил, это не оптимальная с точки зрения законов развития последних траектория, а специфический для общества путь, где не только производительные силы рожают новые производственные отношения, но и определенные производственные отношения формируют особый облик материального производства.

Из понятия об информационной природе труда В. Эпштейн выводит следствие, что «наиболее концентрированным результатом труда является информация, представленная в форме накопленных знаний, а ценность знаний растет настолько быстро, что уже сегодня составляет основную часть рыночной стоимости компаний» [9, с.3]. Фактически это означает, что конкуренция между компаниями состоит не в том какими материальными активами (зданиями, оборудованием и сырьем) обладает компания, а в том какой ее потенциал создания перспективной конкурентоспособной продукции, и этот потенциал тем выше, чем больше база знаний компании.

Конкурентоспособность корпораций как ключевых акторов национальной экономики во многом зависит от мобилизуемых ресурсов. Определенные

квалификационные требования, личностные установки, критерии качества образования, позволяют привлекать современные, конкурентоспособные и адаптивные кадры, которые не находятся в вакууме профессиональных обязанностей и профиля работы, а находятся в перманентном состоянии обучения, повышения квалификации, увеличения знаний и т.д. Вместе с этим постиндустриальное общество несет в себе качественно новый характер социальных (классовых) конфликтов, не специфичных для индустриального общества и классического капитализма.

Рассмотрим современную российскую социальную стратификацию по средствам данных о самоидентификации индивидов по социальным группам.

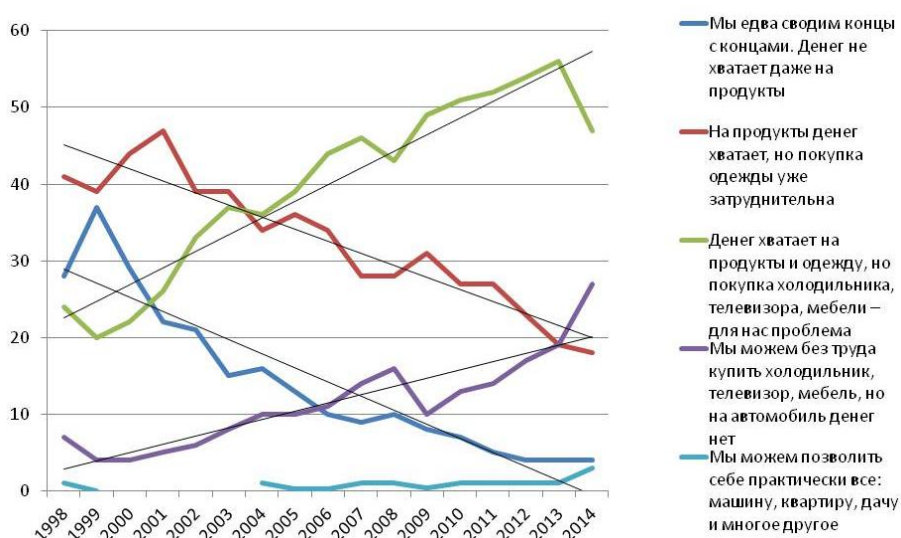


Рисунок 1. Самоидентификация российского общества по социальным группам.

Наименее представленная социальная группа в России – это граждане наиболее обеспеченные, которые могут позволить себе покупку предметов длительного пользования. Индивидов данной группы можно отнести к высшему классу национального и регионального уровня, растущему в России из-за роста национальной экономики, государственного бюрократического аппарата и национальных фирм. Положительный тренд по линейной функции показывает материально обеспеченная социальная группа, но затрудняющаяся в приобретении предметов длительного пользования, и по нашему мнению относящаяся к классу собственников средств производства. Рабочему и, объективно, самому многочисленному классу соответствует социальная группа, определяющая себя, как достаточно обеспеченную, но испытывающую проблемы с предметами длительного и недлительного пользования. Последние две группы соответствуют нашим представлениям класса люмпенов, т.е. это граждане, испытывающие трудности в удовлетворении физиологических потребностей, а их связанность между собой подтверждается коэффициентом корреляции – 0,83.

Таким образом, социальную (классовую) структуру российского общества, учитывая федеративное устройство государства и внутреннюю среду корпора-

ций, можно представить, состоящую из следующих элементов:

1) Номенклатура государственного управления федерального уровня и ключевые (мажоритарные) собственники средств производства корпоративных акторов.

2) Номенклатура государственного управления регионального уровня и управленческий корпус корпоративных акторов.

3) Миноритарные и естественные собственники средств производства корпоративных акторов, собственники средств производства не корпоративных акторов.

4) Работники физического и умственного труда (квалифицированные и неквалифицированные), рядовые чиновники и самозанятые.

5) Люмпены, по естественным причинам и как подавленный класс.

Высший класс современного российского общества это федеральная политическая (бюрократическая номенклатура) и экономическая элиты (крупнейшие собственники активов корпораций). Ключевые собственники средств производства корпораций – это физические лица, которые согласно исследованию С. Гуриева и А. Рачинского [11] являются «близкими» и лояльными государственной номенклатуре, обеспечивая неэкономическими методами конкурентоспособность и экономическую устойчивость фирм. Ключевой особенностью данного класса является наделенность властью, т.е. возможностью создавать, изменять и уничтожать формальные институты общества, максимизируя личный рентный доход.

Класс региональной элиты и управленческого корпуса формируют хозяйственную среду и экономическую практику. Номенклатура государственного управления регионального уровня в ТНК базирующихся в регионах России совмещает должности в управленческом корпусе корпоративных акторов.

Класс собственников средств производства можно разделить на 3 составные части, две из них – (миноритарные) собственники корпоративных и не корпоративных акторов – соответствуют классовой структуре классического капитализма, третья составная часть это естественные собственники средств производства, т.е. носители знаний, технических и управленческих решений, характерных для постиндустриального способа производства и неклассического капитализма. Важнейшим признаком класса естественных собственников является его востребованность в разных структурных элементах национальной экономики и мобильность как внутрисистемная, так и трансграничная.

Класс рабочих умственного и физического труда это рабочая сила корпораций, частного бизнеса, рядовые сотрудники государственных учреждений и силовых структур, трудящиеся массовых творческих профессий, самозанятые трудовые ресурсы. Это наиболее широкие слои населения, которые в капиталистическом обществе выступают в качестве эксплуатируемого класса.

Низший класс люмпенов состоит из трудовых ресурсов, которые по тем или иным причинам не участвуют в процессе производства товаров и услуг. Его

можно разделить на 2 части: с одной стороны недееспособные трудовые ресурсы (пенсионеры, инвалиды, асоциальные лица и т.д.), которые по естественным причинам не участвуют в общественном производстве, с другой стороны это трудовые ресурсы, отстраненные от процессов общественного производства, вследствие развития технологий, техники и человеческого прогресса, в том числе деятельности класса носителей знаний.

Развитие техники и технологий, доступность образования и его значимость в производственной и управленческой деятельности корпораций приводит к тому, что в современном обществе все большую значимость приобретает класс носителей знаний (или как его назвал В. Иноземцев – «класс интеллектуалов», Е. Петровская – «класс постмодерна»), а класс рабочих утрачивает свои позиции и люмпенизируется, создавая локальные очаги нестабильности. В классическом капитализме предназначением рабочего класса было служить представителям высшего, т.е. собственникам средств производства, и рабочий класс выступал в качестве эксплуатируемого, в постиндустриальном обществе часть рабочего и низший классы выступают в качестве отчужденных трудовых ресурсов вне общественного производства. Таким образом, интеллектуальные работники стимулируют изменения социальных и хозяйственных ролей прочих классов.

Локализация новой социальной страты, обусловленная размещением корпоративных единиц, способствует дестабилизации социальной структуры общества в регионе и новому классовому конфликту. Не эксплуатационный характер деятельности нового класса рождает качественно новое противоречие для российского общества. Новый прогрессивный класс имеет качественно отличный набор социальных характеристик и иную структуру (материального и нематериального) потребления, в отличие от индустриальных работников, и модель воспроизводства, серьезно влияющую на региональные аспекты развития. Постиндустриальный класс (Ir) характеризуется нематериальными ценностными характеристиками [3, с.71], которые в свою очередь базируются на уровне образования (α) и принадлежности к социальной группе (β). Приведем карту кривых безразличия, отражающих потребности корпоративного сектора в трудовых ресурсах и качественные характеристики трудящихся удовлетворяющие корпоративные потребности.

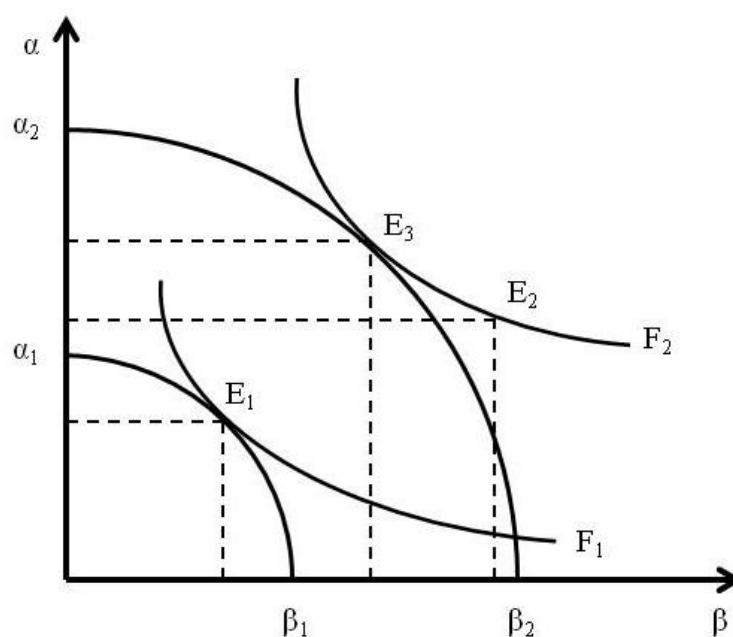


Рисунок 2. Карта кривых безразличия

Кривые F_1 и F_2 показывают комбинацию α и β при выборе дочерними и зависимыми единицами корпораций сотрудников. Чем правее и выше кривая безразличия тем больше удовлетворения приносят α и β , как характеристики трудовых ресурсов для работодателей. Таким образом, площадь $\alpha_i\beta_i$ – это производительность труда, способность генерировать инновации – в сущности, ценность сотрудника для корпоративного актора.

Можно предположить, что российские ТНК, трансплантирующие западные институты управления и организации бизнес процессов и производства⁴, и ценности перманентного увеличения конкурентоспособности выпускаемой продукции, способствовали становлению постиндустриального класса в российских регионах. А открытость национальной экономики, мобильность трудовых ресурсов и внешнеэкономическая деятельность самих корпораций являются с одной стороны возможностью для компании привлекать наиболее конкурентные кадры с открытого мирового рынка, увеличивая продуктивность работы корпораций, заимствовать не технологии (в материальном образе), а носителей знаний об этих технологиях, с другой стороны стимулируют отечественные трудовые ресурсы совершенствовать свои навыки, знания, изучать иностранный опыт решения национальных проблем и т.д. В свою очередь открытые внешние границы приводят в равновесие уровень заработной платы и стандартов потребления нового класса в национальной экономике к мировому уровню. Таким образом, анклавы корпоративной собственности становятся местом концентрации элиты постиндустриального

⁴ Российская корпоративная среда, ввиду ее не эволюционного, а имитационного (по В. Полтеровичу [6, с.24]) характера появления, интегрировала и адаптировала корпоративную организацию внутренней элементной структуры, иерархию и подчиненность европейских корпораций, при восточной организации общества, в период становления частной собственности.

общества в регионе, уменьшая социальный капитал на периферии и соседних регионах, что потенциально может вести к неконкурентоспособности местного производства вне корпоративной структуры и организаций, обслуживающих ее операции, а, следовательно, к сокращению производства, ухудшению жизненных и трудовых условий рабочих, которые подвергаются большей эксплуатации за счет рыночных требований к увеличению производительности в условиях устаревших средств и предметов труда.

По мере развития класса интеллектуалов и роста национальной экономики, он становится обеспеченней в материальном отношении среди социальных групп современного общества, и все более замыкается в своих пределах. Это связано с тем, что материальное обеспечение и моральное признание имеют своим следствием то, что выходцы из таких семей с детства усваивают постматериальные ценности, поэтому можно согласиться с выводами В. Иноземцева и группы исследователей Всемирного Банка, что формирование нового типа работника становится, в определенной мере, наследственным процессом [3, с.71; 2].

Для сравнительного анализа мирового и российского состояния постматериальных ценностей общества воспользуемся данными опросов проведенных «World Values Survey» по методологии Р. Иглхарта и состоящих из 4 периодов оценки, показывающих самоопределение людей в рамках ценностных ориентиров. Для развивающихся стран в последней волне исследования характерна высокая доля людей придерживающихся материальных ценностей (Китай – 18%, Индия – 13,2%, Россия – 16,3%), превышая данный показатель развитых стран в среднем в 2 раза (Япония – 4,5%, Южная Корея – 6,2%, США – 10,3%). Носители нематериальных ценностей, при относительно небольшом количестве, наиболее распространены в развитых странах, в Японии и Южной Корее они составляют более 1%, в США около 2%. В развивающихся странах мы можем увидеть поступательный рост нематериалистов, однако в Китае, Индии и России к данной социальной группе себя отнесло в среднем 0,4% населения.

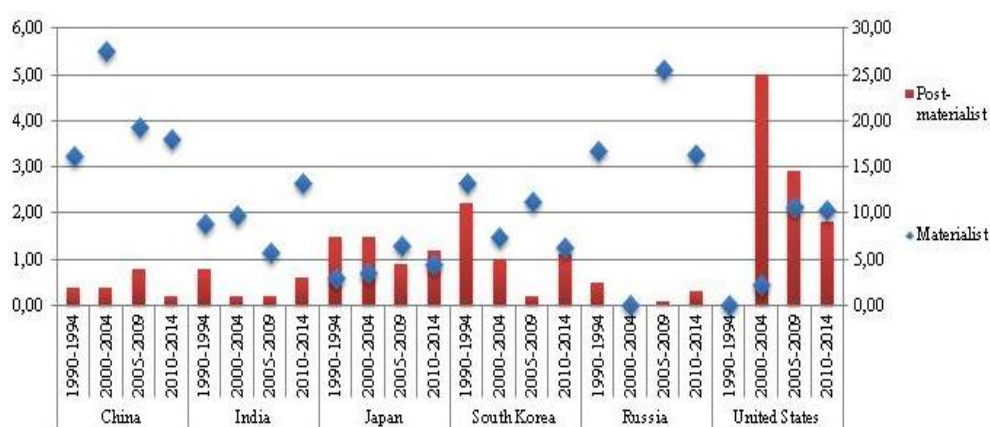


Рисунок 3. Распределение материалистов/постматериалистов по странам [12; 13; 14; 15].

Рассмотрим материальные и постматериальные ценности развитых и

развивающихся стран в разрезе образования и социальной группы. Анализ данных социологических исследований показывает, что количество людей относящих себя к нематериалистам увеличивается в соответствии с повышением степени образованности, т.е. как в развитых, так и в развивающихся странах повышение уровня образования влияет на личностные установки, модели поведения и потребления. Однако уровень образования носителей материальных ценностей имеет 2 модели: 1) в развивающихся странах (Китай, Индия) увеличение ступени образования от отсутствия формального до послевузовского увеличивает приверженность индивидов материальным благам, 2) в развитых странах (США, Япония, Южная Корея) и России существует обратная реакция общества, т.е. увеличение ступени образования снижает приверженность материальным благам в обществе. Полученные результаты, с одной стороны, подтверждают, что образованные люди имеют, как правило, главной целью совершенствование собственных способностей и личностных качеств. С другой стороны, индивиды, не обладающие знаниями согласно тезису В. Иноземцева: «пытаются решать лишь задачи выживания» [4, с.24-26], мотивируемые экономическими целями, что соответствует ситуации в обществах развитых стран, и противоречит обществам развивающихся стран, где увеличение образования приводит к увеличению экономических стимулов.

Далее проведем анализ ценностных установок по странам в рамках социальных групп. В развивающихся странах и России носителями нематериальных ценностей является средний класс: в Китае – высший средний, в России – низший средний, в Индии – объединенный средний. В развитых странах нет достаточно устойчивого тренда: в Японии нематериальным является высший средний и высший, в Южной Корее – рабочий, в США – низший средний и высший классы. Экономическими целями как в развитых (кроме Японии) так и развивающихся странах руководствуется высший класс, в Японии – низший класс. Полученные выводы дают возможность говорить об устойчивости новой социальной группы, ее стабильности и ограниченности ее членов. Кроме этого, заданные значения α и β для корпоративных акторов в России будут – высшее образование и низший средний класс.

В условиях постиндустриального общества классовое противостояние радикально трансформируется. Во-первых представители класса интеллектуалов придерживаются нематериальных ценностей в то время как большинство общества по прежнему продает свой труд ради получения материального вознаграждения, руководствуясь экономическими по своей природе стимулами. Во-вторых, господствующий класс владеет средствами производства, либо являющимися невоспроизводимыми (земля), либо созданными трудом рабочего и подавленного классов (капитал), но класс носителей знаний самостоятельно создает средства производства, генерирует инновации и увеличивает производительность труда эксплуатируемых классов, а его деятельность приводит к тому, что низший и рабочий класс становятся, не столь необходимы для обеспечения богатства господствующее класса.

В качестве основной причины классового расслоения общества при переходе к постиндустриальному способу производства исследователи в разви-

тых странах называют «признак образования», когда в результате быстрого технологического прогресса возник избыток работников низкой квалификации, вызвавший сильное давление на рынок труда и общественные отношения. Однако к данному явлению можно добавить неравномерного распределения самих человеческих ресурсов и возможностей реализации социального капитала.

Присвоение возрастающей доли доходов в национальном хозяйстве классом интеллектуалов связано не с интенсивностью использования средств и предметов труда, а тем, на сколько индивид способен использовать и генерировать новые знания, наращивать свой социальный капитал. Развитие подобных тенденций приводит к тому, что низкоквалифицированные работники оказываются в более тяжелом положении чем раньше, поскольку рост национальной экономики не может обеспечить им «хорошие» рабочие места, как это характерно для индустриального способа производства, в то время как обладатели уникальных и дефицитных знаний оказываются в привилегированном положении [4, с.24-26].

Влияние концентрации доходов в обществе на макроэкономическом уровне в полной мере раскрыто исследователями Всемирного Банка и отражено в докладе 2006 года «Социальная справедливость и развитие» [2]. Неравенство в обществе имеет важное значение, поскольку последствия и постоянство различных аспектов неравенства ведут к тому, что у некоторых групп населения оказывается меньше возможностей – экономических, социальных, политических, чем у их сограждан.

Важнейшими аспектами влияния неравенства в обществе являются 1) последствия разницы возможностей в условиях неразвитых рынков, 2) замедление экономического развития и 3) ухудшение качества формируемых обществом институтов [2]. В условиях несовершенства рынков, неравенство с точки зрения влияния и богатства трансформируется в неравенство возможностей, в результате чего производственный потенциал не используется в полной мере, а ресурсы распределяются не эффективно. Различные системы институтов являются результатом сложных исторических процессов, отражающих интересы и структуру политического влияния отдельных индивидов или коалиционных групп внутри общества. Таким образом, неравенство в распределении капитала и власти ведет к формированию институтов, закрепляющих неравенство в области властных полномочий, социального статуса и материального благосостояния – и как правило, отрицательно влияет на инвестиции, инновации и другие факторы, обеспечивающие долгосрочные темпы экономического роста и развития.

По мере сохранения сложившейся ситуации в современном российском обществе наследственная бедность, дополненная необразованностью низких слоев населения имеет тенденцию к дальнейшему воспроизводству. По мере пополнения низших слоев общества растет общая социальная пассивность и инициатива принятия решений, что приводит к переходу данной прерогативы к высшему классу. Данный тезис подтверждается противоречием: когда снижение качества жизни населения, располагаемых доходов и текущего потребления, дополняется ростом доверия общества к государственным инсти-

тутам и государственной номенклатуре, что приводит к укреплению действующего режима. Очевидно, что сохраняя данную ситуацию любые усилия государства не способны привести к качественному изменению пропорций распределения общественного дохода.

Неравенство в обществе приводит к экономическим, политическим и социальным конфликтам. Неравномерность распределения богатства в сочетании с чрезмерной концентрацией политической власти способна помешать государственным институтам отстаивать права широких слоев населения, может привести к диспропорциям в предоставлении услуг и функционировании рынков. В среднем в странах с незначительным неравенством доходов ($G < 0,3$) рост национальной экономики на 1% ведет к сокращению количества бедных, живущих на 1 US\$ в день, почти на 4%. В странах с высоким неравенством доходов ($G > 0,6$) это воздействие близко к 0 [2, с.9]. То есть, если неравенство сокращается, то в периоды экономического роста уровень бедности снижается более быстрыми темпами.

Таким образом, появляются основания утверждать, что функционирование крупных национальных корпораций, участвующих в международной конкурентной борьбе, являются 1) местом концентрации нового производственного класса, 2) влияют на распределение и концентрацию доходов в обществе, 3) локализацию прогрессивной и деградирующей страт.

Для анализа корпоративного влияния на распределение и концентрацию доходов в регионах нами выбраны компании ПАО «Татнефть», ПАО АНК «Башнефть» и соответствующие их размещению регионы – республика Татарстан, республика Башкортостан. Обе компании являются транснациональными, однако деятельность в зарубежных филиалах не значительна, основной акцент в операционной деятельности сделан на внутрироссийском производстве, а зарубежные рынки и собственность используется для обеспечения сбыта продукции, что типично для российских корпораций. Важным качественным отличием организации внутренней элементной структуры этих корпораций является то, что в первом случае региональные элиты входят в управленческий и директорский корпус компании, а во втором он представлен профессиональными менеджерами и управленцами.

Далее для анализа влияния национальных корпораций на распределение доходов в обществе рассмотрим коэффициент Джини и коэффициент Фондов в макрорегионе (Приволжском федеральном округе) для определения мезоэкономического окружения регионов функционирования отмеченных российских ТНК.

«Коэффициент Джини (концентрации доходов) характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов от линии их равномерного распределения» [7, с.291]. Коэффициент Джини рассчитывается по формуле Брауна:

$$G = \left| 1 - \sum_{k=2}^n (X_k - X_{k-1}) * (Y_k - Y_{k-1}) \right|, G \in [0; 1] \quad (1)$$

где G – индекс концентрации доходов (Джини), X_k – кумулятивная доля населения, Y_k – доля дохода, которую в совокупности получает X_k , n – число

домохозяйств.

Таблица 1. Коэффициент Джини по регионам Приволжского федерального округа.

Год	Республика Башкортостан	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Республика Татарстан	Республика Удмуртская	Республика Чувашская	Пермский край	Кировская область	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Самарская область	Саратовская область	Ульяновская область
2009	0,43	0,38	0,37	0,41	0,36	0,36	0,43	0,36	0,39	0,38	0,38	0,45	0,37	0,39
2010	0,42	0,38	0,37	0,41	0,36	0,36	0,43	0,36	0,39	0,38	0,37	0,45	0,37	0,39
2011	0,42	0,38	0,36	0,41	0,37	0,36	0,42	0,36	0,39	0,38	0,37	0,44	0,37	0,38
2012	0,42	0,38	0,37	0,42	0,38	0,37	0,42	0,37	0,40	0,39	0,38	0,44	0,38	0,39
2013	0,42	0,39	0,37	0,42	0,37	0,37	0,43	0,36	0,41	0,39	0,39	0,44	0,38	0,39
2014	0,42	0,38	0,37	0,42	0,37	0,36	0,42	0,37	0,41	0,39	0,39	0,42	0,38	0,39

Средний коэффициент Джини по макрорегиону (Приволжскому федеральному округу) за 6 лет составляет – 0,395, следует отметить, что данный показатель ниже чем общероссийский, в тоже время значительно выше чем в развитых странах, однако общая тенденция федерального округа находится на кривой отрицательного наклона, что означает краткосрочный тренд на сокращение неравенства в концентрации доходов социальных групп. На конец 2014 года наибольшее отклонение от среднего значения наблюдается в республике Башкортостан – 0,425, республике Татарстан – 0,423, Пермском крае – 0,427, Самарской области – 0,422.

«Коэффициент Фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами» [7, с.291]. Коэффициент Фондов рассчитывается по формуле:

$$Kf = S_{10}/S_1, Kf \in [0; \infty] \quad (2)$$

где Kf – коэффициент Фондов, S_{10} – суммарный доход 10% населения с самыми высокими доходами, S_1 – суммарный доход 10% населения с самыми низкими доходами.

Средний коэффициент дифференциации доходов по децилям по Приволжскому федеральному округу за 6 лет составляет – 14,00. В среднесрочной ретроспективе показатели являются стабильными, что не позволяет выделить какой-либо тренд, однако региональная вариация показателей является разнонаправленной, что позволяет говорить о качественных изменениях на региональных уровнях. На конец 2014 года наибольшее отклонение от среднего значения имеют: республика Башкортостан – 17,10, республика Татарстан – 16,80, Пермский край – 17,30, Нижегородская область – 15,50 и Самарская область – 16,70.

Таблица 2. Коэффициент фондов по регионам Приволжского федерального округа.

Год	Республика Башкортостан	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Республика Татарстан	Республика Удмуртия	Чувашская Республика	Пермский край	Кировская область	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Самарская область	Саратовская область	Ульяновская область
2009	18,6	13,2	11,8	15,6	11,3	10,9	17,9	11,1	13,3	12,8	12,5	20,7	11,9	13,6
2010	17,6	13,0	11,7	15,9	11,4	11,2	17,9	11,3	13,5	12,6	12,3	20,6	12,1	13,6
2011	17,2	13,0	11,3	15,5	11,7	11,0	17,3	10,9	13,5	12,5	12,2	19,4	11,9	13,0
2012	17,5	13,2	12,0	17,0	12,3	12,1	17,5	12,0	14,7	13,3	13,1	19,5	12,4	13,4
2013	17,4	13,3	11,6	16,7	12,3	11,8	17,7	11,4	15,5	13,5	13,5	19,3	12,6	13,4
2014	17,1	12,6	11,6	16,8	12,2	11,4	17,3	11,6	15,5	13,6	13,5	16,7	12,5	13,3

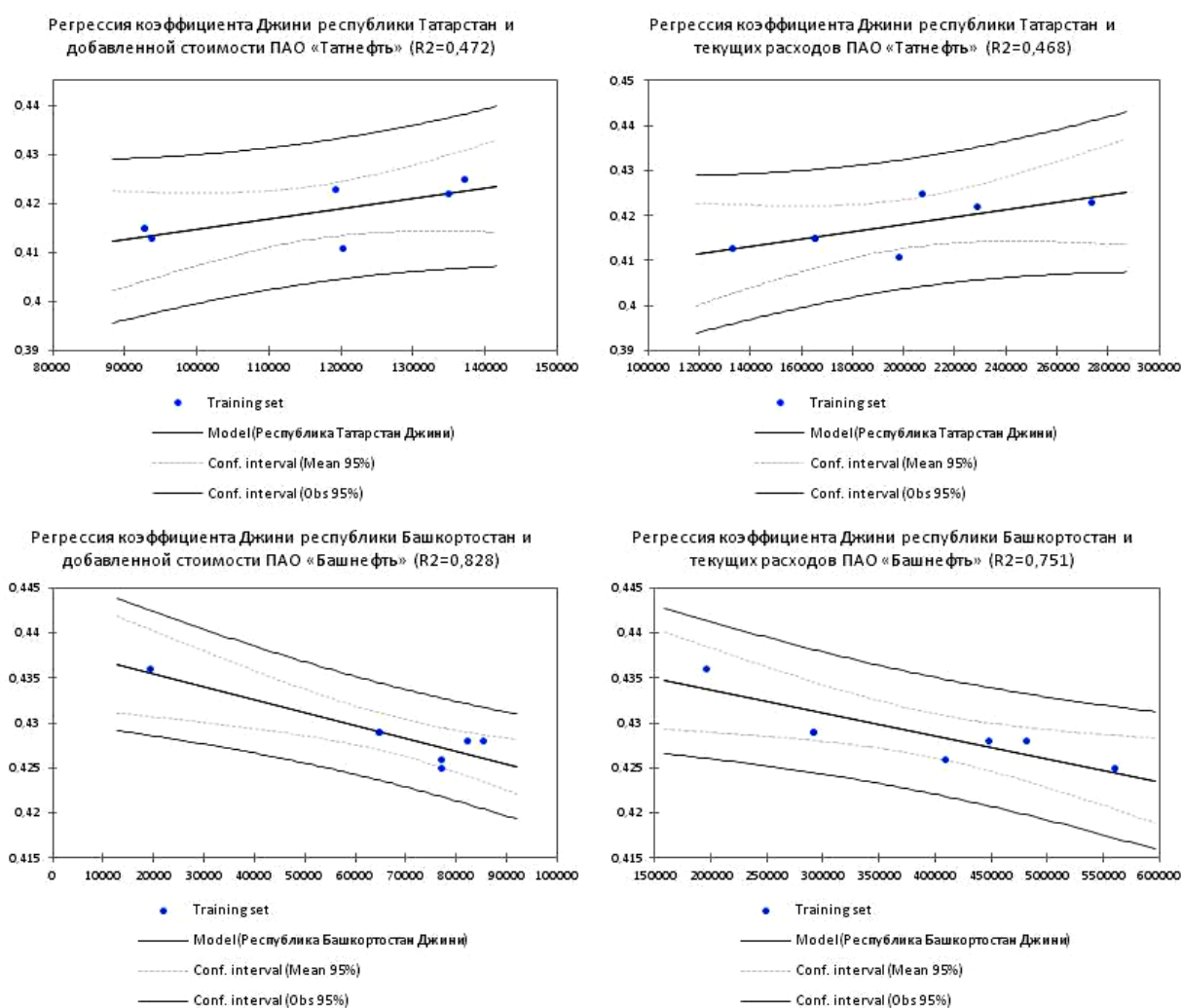


Рисунок 4. Регрессия коэффициента Джини по регионам и показателей деятельности российских ТНК.

Далее проведем корреляционно-регрессионный анализ показателей развития (созданной добавленной стоимости и текущих производственных расходов) национальных ТНК и полученных коэффициентов (концентрации и дифференциации доходов) в соответствии с материнскими регионами. Временные ряды представлены данными с 2009 по 2014 годы.

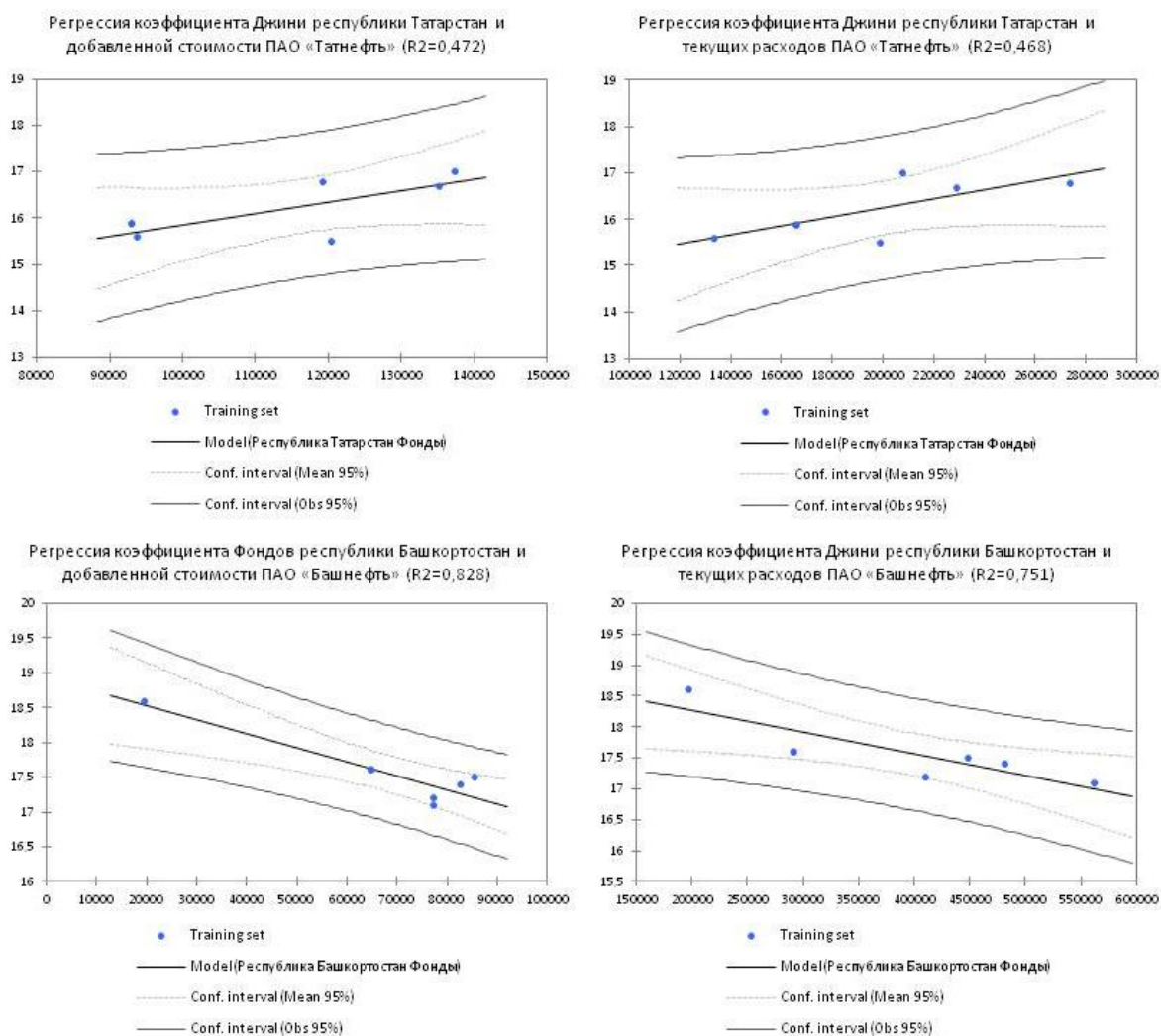


Рисунок 5. Регрессия коэффициента Фондов по регионам и показателей деятельности российских ТНК.

На основании матрицы корреляции Пирсона и регрессионных моделей показателей деятельности ПАО «Татнефть» и ПАО «Башнефть» и региональных индексов концентрации и дифференциации доходов, можно сделать следующие выводы относительно влияния на распределение доходов на мезоэкономическом уровне:

- функционирование компании ПАО «Татнефть» приводит к увеличению концентрации и дифференциации доходов в республике Татарстан;
- расширение производства ПАО «Башнефть» приводит к сокращению коэффициентов Джини и Фондов. Это может быть связано как с глубокой интеграцией компании в общественную подсистему региональной социально-экономической системы, т.е. принятии расширенной социальной политики в целях поддержания устойчивости развития общества и его целостности, так и с более рациональным использованием государственных средств, через механизмы перераспределения доходов.

Список литературы

1. Бугалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М.: УРСС, 2004.

– 512 с.

2. Доклад о мировом развитии 2006. Справедливость и развитие / Пер. с англ. публикации Всемирного банка // М.: Издательство «Весь Мир», 2006. – 312 с.

3. Иноземцев В.Л. Класс интеллектуалов в постиндустриальном обществе // Социологические исследования. – 2000. – №. 6. – С. 67-77.

4. Иноземцев В.Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах // Социологические исследования. – 2000. – №. 8. – С. 18-27.

5. Иноземцев В.Л. Постиндустриальное хозяйство и постиндустриальное общество // Общественные науки и современность. – 2001. – №. 3. – С. 140-152.

6. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24-50.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

8. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Пер. с англ. под общ. ред. А.В. Александровой // М.: ООО Изд-во АСТ. – 2003. – 474 с.

9. Эпштейн В.Л. Тезисы В.А. Трапезникова в контексте теории постиндустриализма // Проблемы управления. – 2006. – №1. – С. 2-5.

10. Bell D. Welcome to the post-industrial society // Physics today. – 1976. – Т. 29. – № 2. – pp. 46-49.

11. Guriev S., Rachinsky A. The role of oligarchs in Russian capitalism // The Journal of Economic Perspectives. – 2005. – Т. 19. – № 1. – С. 131-150.

12. World values survey: wave 2 1990-1994. Official aggregate v.20140429. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV2.jsp> (дата обращения 01.02.16).

13. World values survey: wave 4 1999-2004. Official aggregate v.20140429. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV4.jsp> (дата обращения 01.02.16).

14. World values survey: wave 5 2005-2008. Official aggregate v.20140429. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp> (дата обращения 01.02.16).

15. World values survey: wave 6 2010-2014. Official aggregate v.20150418. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (дата обращения 01.02.16).

ОСОБЕННОСТИ ДОБРОВОЛЬНОЙ ЛИКВИДАЦИИ БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*Маслова А. С., студ. 2-ого курса,
профиль : Прикладная информатика в управлении производством
рук. Виноградова А. В., к. э. н., доцент
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ»
г. Смоленск, Россия*

Аннотация: рассматривается мировой опыт добровольной ликвидации бизнеса в Азии и Европе на примере Гонконга и Германии. Анализируется действующий процесс добровольной ликвидации юридического лица в России, и даются рекомендации по его совершенствованию на основе мирового опыта.

Ключевые слова: добровольная ликвидация, ликвидация бизнеса, компания, бизнес, юридическое лицо.

Ликвидация бизнеса (компании, организации, предприятия) – достаточно сложная юридическая процедура, строго определенная на законодательном уровне, имеющая место во всех странах мира. Из вновь созданных малых и микропредприятий лишь немногие, до 10-15% по оценкам зарубежных экспертов, сохраняют свой бизнес и представляют отчетность к окончанию финансового года.

Причин, которые влияют на состояние бизнеса много, но для России к ним добавляются и внешнеэкономические «шоки» от введения санкций, падение цен на нефть и, как следствие, нестабильность курса рубля. Так, за период с января по сентябрь 2015 года в России число ликвидированных компаний составило 44,9 тыс., что на 15,7% больше, чем за аналогичный период 2014 года [1].

В Латвии за 2015 год было зарегистрировано самое маленькое за предшествующие пять лет число вновь регистрируемых предприятий, зато число ликвидированных предприятий было на 57%, чем за весь 2014 год [2].

В условиях кризиса, вопрос о необходимости добровольной ликвидации бизнеса все чаще возникает и перед средними, и перед крупными предприятиями.

Рассмотрим процесс добровольной ликвидации бизнеса на примерах двух развитых стран Азии (Гонконг) [3] и Европы (Германия) [4].

Процедура добровольной ликвидации бизнеса (компаний) в Гонконге начинается с проведения собрания директоров, на котором рассматривается заключение платежеспособности, предварительно составленное директорами компании. Директора, проанализировав положение дел, готовят резолюцию о добровольной ликвидации компании и обсуждают ее с кредиторами и участниками, а также способность компании завершить долговые обязательства в течение 12 месяцев. В случае если компания не готова исполнить свои долговые обязательства, компания объявляется банкротом и процесс ликвидации проводится ее кредиторами.

В Германии ликвидация бизнеса возможна на основании взаимного

решения участниками о завершении бизнеса.

После решения о начале процесса ликвидации, в обеих рассматриваемых странах, необходимо назначить ликвидатора, уполномоченное лицо, которое проводит весь процесс ликвидации бизнеса. С назначением ликвидатора, именно он будет являться представителем компании на протяжении всего процесса, а прежние директора при этом складывают свои полномочия.

Отличительной особенностью процесса ликвидации в Германии является определение лица, которое в течение десяти лет с момента ликвидации компании будет хранить документацию.

В обязанности ликвидатора в Гонконге входит завершение дел компании (погашение задолженностей, урегулирование прав участников, ведение учета платежных операций), распределение остаточных активов компании, подготовка отчета о распределении остаточных активов и завершении обязательств по завершении дел компании, созыв заключительного совета директоров, направление бухгалтерских счетов и протокола заключительного собрания в Реестр Компаний.

В Германии обязанности ликвидатора имеют примерно такой же характер: исполнение незавершенных обязательств, прекращение деятельности компании, перевод имущества в денежную массу.

Особенным в процессе ликвидации в Гонконге можно назвать тот факт, что любое заинтересованное лицо в течение двух лет после ликвидации бизнеса может написать заявление и после его рассмотрения в суде ликвидацию могут объявить недействительной. Заинтересованным лицом, в данном случае, является субъект, который преследует финансовые интересы или интересы, связанные с собственностью.

В Германии имеется так же другой способ ликвидации бизнеса, который можно назвать ускоренным и упрощенным. Но для его осуществления необходимы некоторые обстоятельства, из-за которых этот упрощенный способ не всегда является доступным, а именно в случае отсутствия у компании имущества. В этом случае экономятся денежные ресурсы на нотариальных пошлинах и публикациях в прессе о ликвидации компании. Все же есть способ избавиться от имущества – выставить его на продажу, а на вырученные средства закрыть обязательства перед кредиторами.

Результаты сравнения процедур проведения добровольной ликвидации бизнеса в Гонконге и в Германии приведено в таблице 1.

В России порядок и особенности добровольной ликвидации юридических лиц описаны в ст. 63 «Порядок ликвидации юридического лица» ГК РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

В случае если участниками бизнеса было принято решение о его ликвидации, им необходимо незамедлительно оповестить об этом уполномоченный государственный орган для записи в ЕГРЮЛ о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации. И предоставить уведомление о ликвидации компании «в связи с принятием решения о ликвидации юридического лица» в ФНС в письменной форме в течение трех рабочих дней (в соответствии с п.1 ст. 20 Закона о регистрации [5]). В процессе ликвидации ФНС в таком случае выступает как фискальный и как регистрирующий орган.

Таблица 1 – Сравнение процесса добровольной ликвидации бизнеса

Процедуры ликвидации	Страны	
	Гонконг	Германия
Необходимые условия для ликвидации	- Нулевой баланс; - Закрытие существующих банковских счетов.	Выполненные договорные обязательства (завершение сделок, выплаты долгов)
Способ распределения прибыли, имущества	Между акционерами в виде дивидендов	На основании договоренности либо в соответствии с долей капитала
Обязанности на административном уровне	- Подача заявления в Департамент внутренних доходов; - Публикация в Правительственной Газете Гонконга решения о ликвидации, сообщения о назначении ликвидатора и сообщения для кредиторов; - Предоставление в Реестр Компаний копий решения о ликвидации и сообщения о назначении ликвидатора.	- Занесение отметки о ликвидации в Торговый реестр; - Трижды публикация в местных периодических изданиях информации о ликвидации компании; - Необходимость нотариального заверения решения о ликвидации компании.
Решение о ликвидации	Собрание совета директоров	Взаимное соглашение участников
Лицо, ответственное за ликвидацию	Ликвидатор	Уполномоченный ликвидатор
Обязанности ликвидатора	- Завершение дел компании; - Распределение остаточных активов компании; - Созыв заключительного собрания участников компании.	- Перевод имущества компании в денежную массу; - Исполнение незавершенных обязательств компании.
Документ, подтверждающий процесс ликвидации	Резолюция о прекращении деятельности	Отметка о ликвидации в Торговом реестре
Приблизительное время протекания процесса ликвидации	От 9 до 12 месяцев	1,5 года
Особенности ликвидации	Суд может объявить ликвидация недействительной по заявлению любого заинтересованного лица в течение двух лет после ликвидации	- Необходимо назначение лица, которое будет хранить документацию компании в течение 10 лет; - Существует упрощенный способ ликвидации, который требует меньших затрат, но не всегда является доступным.

Источник: составлено авторами.

После принятия решения о ликвидации, необходимо назначить ликвидатора и ликвидационную комиссию (в соответствии с п.2 ст. 62 ГК РФ [5]), а так же уведомить об этом регистрирующий орган по форме Р15001 (в соответствии с п.1 ст. 20 Закона о регистрации [5]). Далее, ликвидационная ко-

миссия объявляет о ликвидации юридического лица в «Вестнике государственной регистрации», в нем же уведомляет кредиторов о порядке и сроке заявления требований. Срок заявления требований должен составлять не менее двух месяцев с момента опубликования объявления о ликвидации.

В ходе процедуры ликвидации организации необходимо предоставить бухгалтерскую отчетность, промежуточный ликвидационный баланс и ликвидационный баланс, в котором будет описано имущество ликвидируемой организации и перечень требований, предъявленных кредиторами.

Работники, подлежащие увольнению в связи с ликвидацией организации (ч. 1 ст. 81 ТК РФ [5]), увольняются в порядке, прописанном в ТК РФ. Ликвидируемая организация обязана сообщить о последующих увольнениях в службу занятости населения не позднее, чем за два месяца до увольнений.

В обязанности ликвидационной комиссии входит: выявление кредиторов, письменное их уведомление о ликвидации юридического лица, получение дебиторской задолженности. В случае если средств ликвидируемой организации не хватает для покрытия кредиторской задолженности, ликвидационная комиссия обязана продать имущество организации с публичных торгов (в соответствии с п. 3 ст. 63 ГК РФ [5]), если средств с продажи имущества так же не хватает для покрытия задолженности, либо у организации есть признаки банкротства, ликвидационная комиссия обращается в суд с заявлением о банкротстве юридического лица.

Процесс ликвидации юридического лица считается окончанным, если имеется заявление о государственной регистрации юридического лица в связи с его ликвидацией (форма Р16001), в котором подтверждается соблюдение порядка ликвидации юридического лица в соответствии с Законом о регистрации и завершение расчетов с кредиторами. После этого вносится запись в ЕГРЮЛ и выдается подтверждающий документ. Только в этом случае процесс добровольной ликвидации можно считать завершенным.

Как видно из вышеизложенного, существующий процесс добровольной ликвидации бизнеса в России весьма сложен, трудоемок и требует больших экономических затрат, многие бизнесмены не владеют процедурой добровольной ликвидации, из-за отсутствия необходимых знаний, достаточной информации и необходимых средств и времени.

Исходя из зарубежной практики добровольной ликвидации бизнеса, для России можно рекомендовать упрощение и сокращение сроков проведения этой процедуры. Кроме того, на наш взгляд, необходимо начать образовательную кампанию среди бизнесменов в повышении юридической и финансовой грамотности в целом, и в частности, в рассматриваемой области.

Список литературы:

1 С начала года ликвидированных компаний в России выросло на 16% : [Электронный ресурс] // информационно-аналитическое агентство «УралБизнесКонсалтинг». URL: <http://urbc.ru/1068048426-s-nachala-goda-kolichestvo-likvidirovannyh-kompaniy-v-rossii-vyroslo-na-16.html> (Дата обращения: 7.05.2016).

2 В Латвии идет повальная ликвидация предприятий : [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. URL: <http://www.kompravda.eu/daily/26477/3347886/> (Дата обращения: 7.05.2016).

3 Ликвидация компании в Гонконге : [Электронный ресурс] // China Window / Окно в Китай. URL: <http://chinawindow.ru/tag/likvidatsiya-biznesa/> (Дата обращения: 3.05.2016).

4 Ликвидация фирм в Германии : [Электронный ресурс] // Адвокат Левинский. URL: <http://lewinski.ru/likvidaciya-firm-v-germanii/> (Дата обращения: 3.05.2016).

5 КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 1.05.2016).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Мычка С.Ю., ст.преподаватель

Шаталов М.А., к.э.н., доцент

Воронежский экономико-правовой институт,

Россия, Воронеж

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы и перспективы развития предприятий малого бизнеса в условиях необходимости реализации политики импортозамещения.

Ключевые слова: малый бизнес, конкуренция, импортозамещение, региональная экономика, государственная поддержка.

Классическая рыночная экономика характеризуется наличием конкуренции, как ключевого инструмента регулирования экономических процессов. Малый бизнес представляет собой неотъемлемую часть экономики, в этой связи устойчивое развитие малого и среднего бизнеса – это яркий показатель развитости конкуренции в отрасли, регионе, в экономике в целом.

Нельзя забывать, что международная политическая ситуация в настоящее время, сложные взаимоотношения Российской Федерации со странами Евросоюза, введенные санкции повлекли за собой значительные трансформации во внутреннем предпринимательском рынке. Российский малый бизнес оказался в довольно непростых условиях: сырьевые и товарные поставки частично или в полной мере модифицировались, затруднились логистика и ввоз импортных товаров, значительно изменился (снизился) спрос на товары, не относящиеся к категории «первой необходимости», возник искусственный дефицит в тех рыночных нишах, где импортозамещение данных товаров невозможно. И эти процессы происходят на фоне повсеместного сокращения затрат экономически активного населения. Но и эти сегодняшние трансформации открывают потенциал к построению успешного бизнеса.

Организация и успешное функционирование предприятий малого бизнеса не только необходимо для развития самого предприятия, но и для устойчивого развития экономики, как региона, так и страны в целом. Виды деятельности малого бизнеса в России разнообразны (рисунок 1).

Конечно, кризис финансового рынка в Российской Федерации в конце 2014 – начале 2015 гг. оставил свой отпечаток. Этот факт подтверждают и официальные данные, приведенные на сайте Росстата (Таблица 1).

По данным таблицы можно четко проследить тенденцию к изменению наиболее популярных видов деятельности (в таблице приведены только отдельные виды). Например, в туристической деятельности наблюдается явный спад. Это можно объяснить и напряженной экономической ситуацией, политической напряженностью с некоторыми странами, да и опасением граждан выезжать за пределы собственной территории.

Обратим внимание, что обороты розничной торговли упали в I квартале 2015 г. на 25%, а индекс предпринимательской уверенности впервые с 2009 г. стал отрицательным. При этом причинами и факторами, которые ограничивают производственную деятельность малого бизнеса, субъекты российского предпринимательства в 2015 г. отметили недостаточный платежеспособный спрос и наличие жесткой конкуренции в отрасли. Однако впервые за последние три года представители малого бизнеса отметили доступный уровень налогов.

Однако в условиях нынешней ситуации руководство страны прилагает усилия для развития малого бизнеса в России, обеспечения инвестиционной привлекательности отраслей народного хозяйства. Так, 29.06.2015 г. Президентом РФ был подписан Федеральный закон № 156-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В рамках этого направления была организована рабочая группа по разработке Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России.

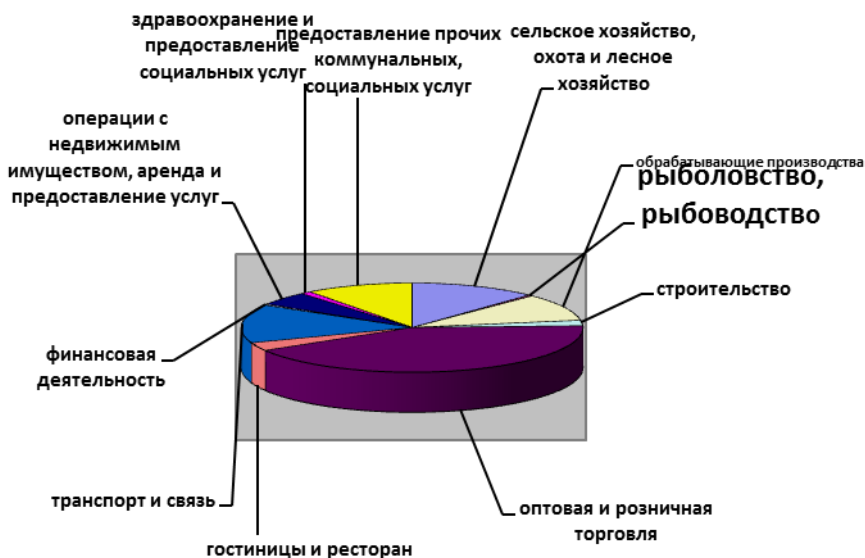


Рисунок 1. Распределение индивидуальных предпринимателей по видам деятельности в 2014 году

Правительством России было также подписано постановление, которое устанавливает меры, направленные на сокращение расходов малого и среднего предпринимательства в рамках выполнения ими контрактов в системе государственных закупок. В данном документе отмечены условия, при которых заказчик имеет право не устанавливать требования к обеспечению контракта при проведении торгов. В данной ситуации говорится о случаях осуществления закупок, в которых участи принимают только субъекты малого бизнеса, социально ориентированные некоммерческие организации.

Ключевым аспектом выступает понимание значимости маркетингового подхода ко многим принципам функционирования малого бизнеса. Нельзя не отметить, что состояние малого и среднего бизнеса на сегодняшний момент требует детального и всестороннего маркетингового анализа [1; 6].

Необходимо обратить внимание, что малое предпринимательство носит региональный характер. И при этом каждый конкретный регион обладает своей спецификой развития малого бизнеса. При разработке методологии развития предприятий малого бизнеса данную особенность необходимо учитывать в обязательном порядке. Итак, данная специфика зависит от некоторых факторов [4-5]:

Таблица 1

Динамика изменений объема оказанных услуг в России (2013- I квартал 2015 г.), фактические измерения, %

	I квартал			II квартал		III квартал		IV квартал	
	2013	2014	2015	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Всего	-19	-17	-26	3	0	1	-1	-6	-7
Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств	-25	-31	-42	0	-4	-6	-10	-11	-16
Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	-25	-31	-26	-16	-23	-19	-17	-1	-6
Деятельность в области пассажирского транспорта, кроме железнодорожного	-23	-23	0	-1	4	0	11	-12	11
Туристическая деятельность (за исключением экскурсионной)	-26	-22	-46	26	11	18	11	-21	-26
Деятельность в области связи	-6	2	-10	1	3	2	1	7	5
Страхование	12	5	-14	20	14	12	8	14	9
Предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде недвижимого имущества	-11	-8	-26	-7	4	-9	-8	-7	-10
Рекламная деятельность	-33	-29	-43	-2	-9	-5	-12	-1	-9
Деятельность санаторно-курортных учреждений	-45	-33	-35	11	11	32	37	-23	-15
Предоставление персональных услуг	-14	-14	-19	-3	-7	-7	-12	-5	-5

- отношение региональных органов власти к малому предпринимательству;
- развитость инфраструктуры бизнеса;
- наличие и направление крупного регионального бизнеса;
- возможность кооперации (например, создание кластеров, где представители малого бизнеса могут сыграть значительную роль);
- равные условия ведения бизнеса для малого предпринимательства.

В заключении, подытожив сказанное, отметим, что в настоящее время государство обращает внимание на проблемы малого бизнеса, проводит определенные процедуры повышения конкурентоспособности и устойчивости малого предпринимательства, однако, экономическая ситуация на рынке является ключевым аспектом в «жизнедеятельности» малого бизнеса [2-3]. Следовательно, в современных кризисных экономических условиях основной удар берет на себя именно малый бизнес, поэтому необходимым условием развития данного сектора является активная поддержка, в первую очередь, на государственном уровне, а также стабилизация экономической ситуации, стабильный спрос и добросовестная конкуренция.

Список литературы:

1. Адамчук И.А., Стефанова В.Д. Роль маркетинга в малом бизнесе // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 78-84.
2. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Направления совершенствования государственного регулирования металлургического комплекса // Металлургия: технологии, инновации, качество. Под общей редакцией Е.В. Протопопова. Новокузнецк, 2015. С. 231-234.
3. Баутин В.М., Мычка С.Ю. Развитие инвестиционного потенциала регионов в условиях нестабильности мировой экономики // Территория науки. 2015. № 4. С. 154-158.
4. Яценко О.В. Домашние хозяйства и их взаимосвязь с региональной экономической системой // Синергия. 2015. № 2. С. 21-26.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМ- МЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Омарова О.Ф.

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Аннотация: В экономике современной страны банки занимают особое место. Они выполняют функции аккумуляирования и мобилизации временно свободных денежных средств, кредитования, посредника в платежах, способствуют упорядочиванию и рационализации денежного оборота. Кризисные явления в банковской сфере представляют особую опасность для экономики в силу того, что они задевают не только сами банки, но и их клиентов. Обеспечение

надежности функционирования кредитных организаций при выполнении ими важнейших функций является актуальной теоретической и практической проблемой становления и развития рыночной экономики России, что предполагает наличие адекватной системы налогообложения.

Ключевые слова: банк, налоги, налоговая политика, денежные средства, реформирование.

Для обеспечения процесса постоянного поступательного экономического развития и успешного преодоления кризисных явлений правительство каждой страны использует арсенал методов, имеющихся в системе государственного воздействия на экономику, в соответствии с принятой теоретической концепцией регулирования экономики и выбранной моделью экономического развития.

Государственное регулирование экономики связано с выполнением государством комплекса присущих ему экономических функций, важнейшими из которых являются:

- обеспечение законодательной базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию экономики;

- обеспечение конкурентоспособности экономики и защита национального производства;

- обеспечение процесса социально справедливого перераспределения доходов и национального богатства;

- оптимизация структуры национальной экономики посредством перераспределения ресурсов сообразно целям, обозначенным в долгосрочной стратегии развития;

- сглаживание влияния экономических циклов на национальную экономику, стимулирование экономического роста.

Государственное регулирование экономики как система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера имеет важное значение для стабилизации экономики и ее адаптации к сложившимся условиям. Оно выступает как составная часть процесса воспроизводства и определяет механизм государственного участия в экономике [1].

Методы государственного регулирования условно подразделяются на прямые и косвенные. Прямые основываются на властно-распорядительных отношениях, а косвенные, к которым относится и политика в сфере налогообложения, предполагают создание экономической заинтересованности или незаинтересованности в определенных действиях.

Как правило, косвенные экономические методы государственного регулирования более удачно вписываются в существующую реальность, и поэтому в рамках рыночной системы они получили наиболее широкое распространение.

Налоговую политику относят к косвенным методам государственного регулирования, гибко воспринимаемым экономикой.

Классическое понимание налоговой политики, которое дают энциклопедические издания, сводится к системе мероприятий, проводимых государством в области налогов[2].

Без выработки налоговых законов и механизма их практической реализации налоговая политика существовать не может. Однако налоговая политика не может существовать и без постановки целей, выработки задач и направлений их реализации.

Основополагающая цель налоговой политики любого государства обеспечение доходной части бюджета, иначе теряет смысл существование самих налогов. Вместе с тем, на отдельных этапах развития общества фискальная цель может уступить первенство другим задачам: оживление или сдерживание развития производства, стимулирование инвестиционной деятельности в целом или в отдельных отраслях производства, решение социальных задач. Кроме того, налоговая политика предполагает обязательный прогноз влияния установленных законодательством норм налогообложения на поведение хозяйствующих субъектов, на принятие ими инвестиционных и других решений [2].

Налоговая политика государства отражает тип, степень и цель государственного вмешательства в экономику и изменяется в зависимости от ситуации в ней. Как уже отмечалось, она представляет собой систему мероприятий государства в области налогов и является составной частью финансовой политики. Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества, социальными группами, стоящими у власти, стратегическими целями, определяющими развитие национальной экономики, и международными обязательствами в сфере государственных финансов.

Задачи налоговой политики сводятся к обеспечению государства финансовыми ресурсами, созданию условий для регулирования хозяйства страны в целом, сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений неравенства в уровнях доходов населения. Всю совокупность задач налоговой политики можно условно разделить на три основные группы:

фискальная - мобилизация денежных средств в бюджеты всех уровней для обеспечения государства необходимыми для выполнения его функций финансовыми ресурсами;

экономическая, или регулирующая, — направлена на повышение уровня экономического развития государства, оживление деловой и предпринимательской активности в стране и международных экономических связей, содействие решению социальных проблем;

контролирующая - контроль за деятельностью субъектов экономики.

Одна из основных задач государственной налоговой политики на современном этапе - создание благоприятных условий для активной финансово-хозяйственной деятельности субъектов экономики и стимулирование экономического роста посредством достижения оптимального сочетания личных и общественных интересов, т. е. оптимального соотношения между средствами, остающимися в распоряжении налогоплательщика, и средствами, которые перераспределяются через налоговый и бюджетный механизмы[1].

Налоговая политика, как и любая другая политика государства, имеет свое содержание, характеризующееся последовательностью действий государства по развитию концепции налогообложения и налогового администрирования. Она осуществляется в разных сферах экономики, т.е. налоговая политика

имеет направленный характер, в том числе в отношении банковской сферы. На основе совокупности налоговых мер государства правомерным представляется выделение трех направлений их воздействия:

1. на банковскую сферу в целом;
2. на виды банковской деятельности; сделки, отдельные операции;
3. на деятельность клиентов банка

Таким образом, специфика области распространения воздействия налоговых мер в отношении банков состоит в том, что, кроме двух традиционно выделяемых направлений в назначении инструментов налогового регулирования в отношении налогоплательщика (1 - на развитие той сферы, к которой они относятся, 2 - на отдельные виды его деятельности), можно идентифицировать третье: воздействие на поведение других налогоплательщиков — клиентов банков. Объективность выделения третьего направления обусловлена социально-экономическим назначением банков - как финансовых посредников, в том числе предоставляющих денежные средства, необходимые для функционирования и развития других сфер и отраслей деятельности.

Воздействие налоговой политики на развитие банковской системы (первое направление) эволюционировало на протяжении всего периода ее становления и реформирования. Причем эволюция налогообложения банков и эволюция развития банковской системы - отдельные явления, но достаточно взаимосвязанные, характеризующиеся многогранностью и, временами, противоречивостью. Налоговая политика, используемая государством, выступает здесь как связующее звено. Постоянный поиск, в котором находится отечественная налоговая система, показывает сложность и многоаспектность ряда нерешенных проблем, требующих корректив, соответствующих происходящим в экономике процессам.

В экономической литературе выделяются различные этапы развития современной налоговой системы России. Традиционным критерием периодизации выступает изменение налогового законодательства. Представляется интересной позиция Панскова В.Г., который в качестве критерия использует содержательность осуществляемых мероприятий и выделяет четыре этапа:

- 1 - становление налоговой системы;
- 2 - неустойчивое налогообложение;
- 3 - подготовка налоговой реформы;
- 4 - реформирование.

Эволюция налоговой политики в банковской сфере связана с социально-экономическими процессами, происходящими в экономике страны и в банковской сфере, в частности.

Первый этап становления характеризуется становлением рыночных отношений, высокой рентабельностью банковского сектора, бурным развитием биржевого, в т.ч. фондового рынка и одновременно недостаточностью мер банковского регулирования и контроля, высоким уровнем налогообложения.

Второй этап характеризуется финансовым кризисом и банкротством не только мелких и средних, но и отдельных крупных банков (Инкомбанк, Мена-

теп, СБС-Агро). Совокупный объем прибыли, полученной более чем 90% кредитных организаций, лишь покрывала убытки остальных.

Введение в действие первой части НК РФ существенно снизило налоговые риски взаимоотношений банков и налоговых органов. Многие процедурные вопросы были усовершенствованы, хотя были сложности с налоговым контролем за крупными расходами физических лиц. Рассматриваемый этап характеризуется и громкими судебными делами, выигранными банками (например, НДС по валютным операциям), а также успехами налоговых органов по раскрытию ряда банковских налоговых схем. Все это свидетельствует о повышении качества налогового регулирования банковской сферы.

Третий этап охватывает период устойчивого развития российской экономики. В этом периоде наблюдается относительное выравнивание уровня рентабельности в экономике, расширение сферы рыночных отношений.

Четвертый этап характеризует посткризисный период начиная с 2008 г. по настоящее время.

Налоговая система России прошла этап своего становления и дальнейшая ее эволюция, а также повышение эффективности механизма налогообложения настоятельно требуют развития теории налогов. В общей теории налогов необходимо, прежде всего, уточнить экономическое содержание целого ряда базовых понятий применительно к современным условиям, что будет способствовать успешному решению практических задач.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Налоговое регулирование политики занятости как фактор стимулирования экономической активности регионов Финансовая аналитика. 2012. №6. С.13-24 0,6
2. Алиев Б.Х., Алимирзоева М.Г. Анализ действенности налоговых льгот и преференций в механизме государственной поддержки инвестиционной деятельности предприятий Экономический анализ: теория и практика. 2015. №11. С.13-25
3. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Повышение стимулирующей роли налоговых льгот и преференции в механизме становления новых институтов территориального развития Региональная экономика: теория и практика. №27 (2015), с 12-23 1
4. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Мусаева Х.М., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А., Алиев Г.Х., Джафарова З.К. Налоги и налогообложение // под редакцией Б.Х. Алиева. - 2-е изд., М.: Финансы и статистика, 2007. – 448с.
5. Алиев Б.Х. Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения // учеб. пособие для вузов / под ред. А. З. Дадашева - М: ЮНИТИ- ДАНА, 2004 - 159с.
6. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. Н. Лыкова. - М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

7.Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. В 2 т. Т. 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М : Издательство Юрайт, 2016. - 336 с. - Серия : Бакалавр. Академический курс.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Омарова О.Ф.

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Аннотация: Необходимость достижения гармонизации различных ветвей российского законодательства для исключения неоднозначной трактовки требует, чтобы в методике присутствовало описание тех нормативно-правовых документов, положения которых должны соблюдаться налогоплательщиком и проверяться налоговыми органами. Следующим важнейшим положением методологии налогового администрирования, которое требуется соблюдать при разработке методики проверки, является тесная взаимосвязь налоговой базы и финансово-хозяйственной деятельности банков. Соответственно, следует включить положения, направленные на изучение налогового потенциала коммерческого банка.

Ключевые слова: банк, налоги, налоговая политика, денежные средства, реформирование.

Современный этап развития банковской системы характеризуется решением задачи осуществления институциональных изменений, направленных на укрепление устойчивости банков, снижение рисков ликвидности.

Данная задача поставлена и в документах, определяющих перспективы развития банковской системы. Качественные преобразования институциональной структуры банковской системы реализуются по следующим направлениям:

- укрупнение банков, как в результате наращивания собственного капитала, так и за счет слияний и поглощений крупными банками средних и мелких банков. ЦБ РФ было определено, что банки с капиталом менее 5 млн. евро должны постепенно уходить с рынка;

- отзыв лицензий и банкротство несостоятельных кредитных организаций за счет усиления банковского надзора, чтобы исключить фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков;

- развитие региональной банковской инфраструктуры за счет увеличения филиальной сети действующих банков.

Структурные изменения в банковском секторе, как результат повышения требований к собственному капиталу, предопределили отнесение кредитных организаций к крупнейшим налогоплательщикам, имеющим специфику налогового администрирования. Банки, обеспечив накопление капитала, увеличили свои ресурсы для кредитования (в том числе в потребительский и ипотечный кредит), появились и широко распространились новые банковские продукты,

операции с ценными бумагами и т.д. От налоговых органов потребовался аналитический и профессионально более качественный уровень контроля. Важнейшим условием выполнения такой задачи является формирование методологии налогового администрирования, соответствующей теоретическим разработкам и накопленному практическому опыту проведения контрольных мероприятий. По экспертным оценкам ФНС России, совершенствование и внедрение методического и информационно-алгоритмического аппарата налогового контроля может привести к поступлению в бюджет страны дополнительных налоговых поступлений.

Налоговое администрирование банков должно быть нацелено, с одной стороны, на выработку мер по упрощению процедуры расчета и уплаты налогов, упорядочению налоговых проверок и налоговой отчетности. С другой стороны, на пресечение минимизации налоговых платежей с помощью трансфертного ценообразования и перераспределения финансовых потоков между банками, их акционерами, дочерними и зависимыми компаниями, клиентами. Реализация данных мер важна и для государства, и для банков как налогоплательщиков [2].

Все большее значение для эффективной контрольной деятельности налоговых органов имеет повышение качества предпроверочного анализа на основе актуализации его методического обеспечения, учитывающего теорию и методику оценки налоговых рисков.

Методика предпроверочного анализа банков должна включать в себя инструментарий, позволяющий:

1. отбирать банки, подлежащие налоговому контролю;
2. выявлять направления финансово-хозяйственной деятельности и отдельные виды операций банков, на которые следует направить внимание проверяющих.

Методика предпроверочного анализа деятельности должна включать несколько разделов: выбор объекта комплексной проверки, в том числе по видам федеральных налогов; методические аспекты проверки правильности исчисления региональных налогов. Раздел выбора объекта комплексной проверки следует разделить на два подраздела, относящиеся к налогоплательщику — юридическому лицу и его филиалам.

В отношении юридического лица при разработке методики предпроверочного анализа одним из методических приемов следует признать оценку динамики отдельных статей доходов и расходов налогоплательщика. Она может осуществляться как в масштабах самого юридического лица, так и на основе сопоставления с аналогичными показателями других организаций с целью выявления нехарактерных отклонений в формировании налоговой базы и истребования дополнительных документов и пояснений, обосновывающих эти отклонения. Такой подход реализуется и в ходе камеральной проверки налоговой отчетности.

Более детальная подготовка выездной налоговой проверки на стадии предпроверочного анализа может быть осуществлена с применением технологии оценки налогового потенциала коммерческого банка.

Во второй подраздел методики предпроверочного анализа следует включить критерии отбора тех подразделений банков, которые подвергаются одновременной проверке с головной организацией. Такими критериями могут стать: значительный удельный вес оборотов в общих оборотах организации; наличие убытка в целом по филиалу или по видам деятельности; уплата налога на прибыль организаций по пониженным ставкам; наибольший удельный вес операций, по которым предпроверочный анализ выявил вероятность нарушений. Опыт показывает, что основные налоговые нарушения выявляются в головной организации или в ее крупных подразделениях.

Несмотря на территориальную разобщенность деятельности структурных подразделений, банк представляет собой единое целое не только организационно, экономически, но и с позиций единых методологических подходов к решению задач своего функционирования и развития. Поэтому большое значение при выборе объектов налогового контроля среди филиалов имеет характер нарушений налогового законодательства, выявленных в ходе предпроверочного анализа головной организации или крупных подразделений. В случае если они носят системный характер, с большей вероятностью можно предположить, что аналогичные нарушения имеют место в других подразделениях юридического лица, занимающихся соответствующим видом деятельности или осуществляющих идентичные операции.

Методические документы проверки правильности исчисления банками и их филиалами отдельных налогов следует разрабатывать с учетом общих методологических подходов к налогообложению и налоговому администрированию. Например, необходимость достижения гармонизации различных ветвей российского законодательства для исключения неоднозначной трактовки требует, чтобы в методике присутствовало описание тех нормативно-правовых документов, положения которых должны соблюдаться налогоплательщиком и проверяться налоговыми органами. Следующим важнейшим положением методологии налогового администрирования, которое требуется соблюдать при разработке методики проверки, является тесная взаимосвязь налоговой базы и финансово-хозяйственной деятельности банков. Соответственно, следует включить положения, направленные на изучение налогового потенциала коммерческого банка.

В целях уточнения полномочий ФНС России в части планирования и организации комплексных выездных налоговых проверок юридических лиц, имеющих разветвленную филиальную сеть в нескольких субъектах РФ, следует указать, что ФНС России определяет то звено, которое несет основную нагрузку по систематизации результатов проверки и их отстаиванию в случае возникновения разногласий с налогоплательщиком и, при необходимости, в судебных органах. Выбранному налоговому органу могут быть делегированы некоторые полномочия ФНС России (полностью или с указанием ограничений) в части информационного обеспечения и организации взаимодействия налоговых инспекций различных регионов. Поскольку некоторые нарушения в филиалах можно выявить только в ходе проведения выездной налоговой проверки головной организации, следует внести в Методические указания положение об опе-

ративном выходе на проверку налоговых органов по месту нахождения того обособленного подразделения, операции которого привели к выявленным нарушениям. Целесообразность данных действий эффективнее всего может определять ФНС России, но, в случае небольшого объема контрольных действий, и основное звено проверки.

В планы выездных налоговых проверок, комплексно охватывающих деятельность банка как составной части холдинга, с целью выявления схем, направленных на получение "налоговой выгоды", следует включить проверку направлений движения средств как системы финансирования взаимосвязанных субъектов в рамках одной группы, а именно: за счет вкладов в уставной капитал компаний; финансирования займами; "дарения" средств; факторинга и форфейтинга; а также использования таких финансовых инструментов, как контракты хеджирования, сделки РЕПО, опционы и другие.

Вторым направлением налогового администрирования банков как налогоплательщиков являются выделенные направления производственно-финансовой деятельности и операции банков.

Оценка "рисковых" направлений деятельности банка может производиться по следующим позициям: эффективность активных и пассивных операций, объемы создания и корректировки резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, соотношение расходов на оплату труда и начисленных сумм единого социального налога.

Анализ практики налоговых проверок свидетельствует о том, что одним из основных способов уклонения от уплаты налогов является способ, основанный на налоговых схемах, в которых обязанность по уплате налогов переносится с налогоплательщика на других лиц, как правило, на оффшорные компании. Поскольку основную налоговую нагрузку банки несут по налогу на прибыль организаций, то и налоговые схемы, прежде всего, нацелены главным образом на "оптимизацию" доходов и расходов, учитываемых при исчислении налоговой базы, в том числе через использование посреднических договоров. Доказательная база по неправомерности применяемых схем должна включать первичные документы в обоснование произведенных расходов при совершении хозяйственной операции, указывающие на ее реальное хозяйственное значение и цель совершения[1].

В создании налоговых схем по переносу обязанности уплаты налоговых платежей на третьих лиц признанную роль играют, как правило, небольшие банки. Однако, доказать наличие причинно-следственной связи, свидетельствующей об участии банков в создании организаций, не уплачивающих налоги, весьма затруднительно. Как правило, банки покупают готовые, зарегистрированные фирмы, а налоговые органы проверяют предшествующие периоды.

Проблемой применения действующего налогового законодательства является неоднозначность некоторых норм налогового законодательства, регламентирующих как действия субъектов налогообложения, так и механизм исчисления отдельных налогов. Решения налоговых органов по спорам, возникшим по результатам налоговых проверок, также нередко являются непредсказуемыми. Однотипные ситуации могут разрешаться по-разному не только на

уровне отдельных налоговых инспекций, но и в региональных налоговых органах. Одной из важнейших причин является недостаточная методологическая разработанность вопросов налогового администрирования применительно к субъектам конкретных отраслей, видов деятельности[2].

Игнорирование методологических основ налогового администрирования и акцент на процессуальном, а также материально-правовом аспектах контрольной деятельности приводит к ошибочным решениям, судебным разбирательствам (например, методологии выявления и предупреждения уклонения от налогообложения с применением искусственных схем, лишенных иного экономического смысла, кроме налоговой экономии). В этих случаях перспективным представляется решение вопроса разграничения понятий "налоговая оптимизация" и "уклонение от налогообложения". В налоговом законодательстве должен действовать принцип: "Все, что не запрещено законом, не подлежит наказанию". Для его реализации должны быть законодательно установлены общие принципы, позволяющие обозначить границу между законным и незаконным снижением налоговой нагрузки.

Важным методологическим подходом должно стать признание объектом налогового контроля самой сделки (операции), ее экономического содержания и цели. Данный вывод вытекает из того, что в подавляющем большинстве случаев в результате сделки у одной стороны возникает доход, а у другой — расход, следовательно, у обеих сторон изменяется объект налогообложения. Соответственно, именно операция является той единицей, которую необходимо контролировать с целью выявления нарушений порядка налогообложения, хотя сама по себе она может и не быть объектом налогообложения.

Учитывая предложенный методологический подход, правомерным представляется законодательное установление права проведения дополнительных ("встречных") проверок налогоплательщиков по "цепочке сделок" при выявлении признаков использования налоговых схем. Такое решение может выносить вышестоящий налоговый орган при проверке крупных и крупнейших налогоплательщиков. Тем самым появится возможность оспаривать правомерность сделок налогоплательщиков не только по основаниям ст. 40 НК РФ. В литературе предлагается также дать законодательное определение налоговой схемы, а также предусмотреть инструменты доказывания налоговых схем. Конкретные предложения отсутствуют, главным образом, вследствие закрытого характера информации о результатах налоговых проверок, что не позволяет сделать их обобщение на макроуровне.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Мусаева Х.М., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А., Алиев Г.Х., Джафарова З.К. Налоги и налогообложение // под редакцией Б.Х. Алиева. - 2-е изд., М.: Финансы и статистика, 2007. — 448с.
2. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Алиев М.Б. Теория и история налогообложения: Учебное пособие. - М: Вузовский учебник, 2008, - 240с.

3. Алиев Б.Х. Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения // учеб. пособие для вузов / под ред. А. З. Дадашева - М: ЮНИТИ- ДАНА, 2004 - 159с.
4. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А. Повышение стимулирующей роли налоговых льгот и преференции в механизме становления новых институтов территориального развития Региональная экономика: теория и практика. №27 (2015), с 12-23 1
5. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения: учебное пособие / Ю.А. Лукаш. – М.: Флинта, 2012. – 282 с.
6. Пансков В.Г. Налоговый контроль: проблемы решаются, вопросы остаются / В.Г. Пансков // Финансы и кредит. – 2012. - 3(483). – С.8-14.

РЕСУРС В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ

*Н.Л. Орлова к.э.н., доцент кафедры
«Мировая экономика и международный бизнес»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Москва, Россия*

Аннотация: *Как бы мир не удерживался на понятии устойчивости и стабильности он демонстрирует череду непрерывных трансформаций. И во многом подобные трансформации предопределены удивительно изменчивым ресурсным спросом, обеспечивающим жизненную необходимость новых парадигмальных моделей мирового развития. Это, в свою очередь, диктуется новейшей объемно-пространственной методологической оптикой, применяемой к рассмотрению категории “ресурс” и выходу на новые субъекты и объекты ресурсного спроса, в тесной увязке с новыми координатами общественных отношений.*

Ключевые слова: *ресурс, ресурсное обращение, ресурсный компонент глобального предпринимательства.*

Ресурс как инструмент, требующий разумного применения, постоянно присутствует в тех или иных моделях мирового развития. При этом современные информационные технологии позволяют отображать объемную ресурсную компоненту и совмещать ее с воспроизводственной страницей геоэкономического атласа мира [1]. В мировой экономике произошел качественный ресурсный сдвиг: к материальным ресурсам добавились интеллектуальные, трудовые, финансовые и др. Идет кардинальный пересмотр точки зрения на мировые ресурсы: мы наблюдаем процесс выбывания традиционных ресурсов, поиск альтернативных или аналогичных им на базе новейших прорывных инновационных технологий.

В глобальной экономике потоки ресурсов, поставляемые в соответствии с обычными внешнеторговыми сделками, соседствуют с потоками, отражающими долговременное производственно-инвестиционное сотрудничество. Сформировалась своего рода “этажность” ресурсного обращения. В качестве основных можно отметить два “этажа” ресурсных потоков: нижний — конъюнктурный и верхний — стратегический, где целью ресурсного обмена является эффективная реализация долгосрочного экономического проекта.

Выделение стратегического “этажа” способствовало укреплению позиций транснациональных корпораций, производственно-коммерческих агломераций, индустриальных кластеров фактически монополизировавших производственные процессы на верхнем “ярусе” ресурсного обращения путем вывода своей коммерческо-сбытовой деятельности на высший уровень производственной, инвестиционной и научно-технологической, информационной, коммуникационной, опытно-конструкторской кооперации.

В то же время на конъюнктурном “этаже”, определяющем состояние многих мировых товарно-сырьевых рынков, действуют в основном отдельные национальные фирмы, представляющие монополистические и немонополистические сектора экономики государств, структуры среднего и малого бизнеса. Создание и реализация производимых ими ресурсов находятся под их контролем и осуществляются в рамках международного ресурсного обращения.

Глобализационные процессы вызвали изменение пространственной организации движения ресурсов по вышеотмеченным “этажам”, связкам между ними к новым точкам развития мировой промышленности. Эти преобразования проходят как по линии взаимодействия информационно-коммуникационных систем, так и путем оптимизации традиционных и проработки новых маршрутов доставки ресурсов к месту их потребления. Рассмотрим эти два момента более подробно.

В настоящее время международный бизнес глубоко интегрирован в электронную коммерцию. Идет зарождение и развитие интернет-экономики. Импульсом этого процесса послужило создание единого мирового информационного пространства, основанного на свободном преодолении основными видами связи национальных границ. Вследствие этого мы наблюдаем появление новых видов бизнеса, изменение условий и правил работы крупнейших ТНК и ТНБ, улучшается координация различных проектов на национальном, региональном, глобальном уровнях, государства расширяют свои географические границы и добиваются новых конкурентных преимуществ. И в итоге идет образование нового пространства всемирной информационно-цифровой реальности, изменяющей и совершенствующей в том числе и традиционно сложившиеся международные экономические отношения.

В этих условиях торговые операции с ресурсным компонентом глобального предпринимательства нуждаются в оперативном регулировании, особенно на этапе поиска контрагентов и взаиморасчетов. Если на конъюнктурном “этаже” большая часть сделок не встречает особых затруднений и проблем (в основном они касаются отдельных звеньев устоявшейся электронной торговли и ее безопасности), то стратегический уровень выдвигает перед нами целый пласт воз-

можностей, колоссальный массив ресурсов, необходимость проработки нескольких вариантов развития проектов, быстрой оценки их эффективности в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры мирового рынка. Таким образом, в глобальном рыночном пространстве роль информационно-коммуникационных систем возрастает, и активное сотрудничество отдельных стран и международных экономических организаций в их “отладке” выведет на новый уровень мировую торговлю будущего.

Второй аспект пространственной организации движения ресурсов касается транспортных маршрутов. Произошедшая во второй половине XX в. реструктуризация мировой промышленности, была вызвана изменениями в размещении производственных мощностей многих отраслей мировой промышленности. Здесь в первую очередь речь идет об увеличении доли стран азиатского региона в производстве многих видов промышленных товаров, вынесении производственных звеньев из Европы и Северной Америки, значительные успехи в индустриализации КНР, Индии, Мексики и др. Результаты подробных исследований свидетельствуют об очень серьезном пространственном перераспределении индустриального потенциала между крупными регионами мира [2]. Изменение расположения промышленных центров в мире ведет за собой и изменения маршрутов поставки ресурсов к ним. На этот процесс оказывают влияние и другие факторы, а именно: истощение минеральных ресурсов и ухудшение их состава; рост затрат на добычу полезных ископаемых; развитие современных средств транспорта; экономическая эффективность; возрастание роли третичного сектора экономики; внедрение более совершенных технологий, забота об окружающей среде.

Таким образом, сетевая модель мировой экономики требует нового подхода к развитию транспорта и перераспределению потоков ресурсов. По мере ее развития понадобится качественный пересмотр всей транспортной составляющей.

Продвижение ресурса на рынок раскрывает его двойственную природу. С одной стороны, ресурс привязан к национальной системе, но с другой — является элементом интернациональных воспроизводственных цепей.

Ресурс принято рассматривать, как массив однородных объектов объединенных родовыми признаками. Даже когда физический размер ресурса невелик, странным образом оказывается, что на глобальном уровне его количество вполне удовлетворяет потребностям нуждающимся в нем системам.

То есть, общемировая заявка на ресурс не превышает его потенциальное наличие. Возможен вариант, когда ресурса не хватает на локальном уровне. В таком случае система прибегает:

- а) к замене ресурса;
- б) к созданию искусственного замещающего ресурса;
- в) к переквалификации другого ресурса в требуемый.

Все эти задачи видятся решаемыми в рамках мировой воспроизводственной сети.

Если же рассматривать потребности в ресурсе локальной (национальной) системы, то в данном контексте можно сказать, что в силу различного уровня развития национальных систем, как технологического, так и общецивилизацион-

ного, возможности их в решении указанных задач ограничены.

Так или иначе, любая национальная система обладает неким ресурсом. Для развития национальной системы необходимо вовлечение ее в общемировые воспроизводственные циклы, которое происходит через вовлечение локального ресурса в глобальную систему.

Привлечение локального ресурса может происходить напрямую или опосредовано. Прямое внедрение ресурса чаще всего подразумевает обмен ресурсами между системами. Национальная система, получает взамен отданного необходимый, чаще всего недостающий, ресурс для своего развития. В качестве примера возможности опосредованного потребления локального ресурса извне может служить использование трудового ресурса страны для производства товаров, предназначенных для потребления за пределами национальной системы, за счет размещения производственных мощностей в странах с избыточными трудовыми ресурсами.

Не всегда локальный ресурс попадает на внешний рынок через обмен. Например, тот же трудовой ресурс может выходить на мировой рынок, не привнося в национальную систему ничего взамен. Также известно “бегство капитала” — способность финансового ресурса покидать страну без замещения его каким-либо эквивалентом.

Другая проблема обмена ресурсами — это подбор ресурса на обмен. Здесь, в первую очередь, включаются экономические законы рынка. Каждый ресурс имеет свою стоимость. Этот важнейший признак для объекта, который имеет способность быть обмененным. Отнимите у ресурса стоимость и он перестанет быть таковым. Как мы знаем, единым эквивалентом стоимости выступают деньги, которые, в свою очередь, сами являются ресурсом финансовым. Самый частый вид обмена локального ресурса — обмен на ресурс финансовый. При этом финансовый ресурс видится наиболее ликвидным из всего комплекса ресурсов.

Стоимость ресурса складывается из затрат на его создание (добычу), подготовку к транспортировке, собственно транспортировку.

Закон спроса и предложения устанавливает зависимость предложений ресурса от цен на него. Как известно, при прочих равных условиях чем меньше цена на ресурс, тем выше спрос на него и наоборот. Если же рассматривать отдельно закон спроса и закон предложения, то можно выделить и другие факторы, влияющие на обмен ресурсами. Среди них: размер рынка, конъюнктура рынка, налоги, таможенные процедуры, государственная поддержка, доступность и объем ресурсов и ряд других инфляционные ожидания, уровень технологий, воздействующих на ресурс;

Особенно ярко при обмене ресурсами проявляется закон конкуренции. Причиной тому является нахождение ресурса в самом начале воспроизводственного цикла. Субъекты рынка включаются в конкурентную борьбу за ресурс, понимая, что чем удачнее их политика будет на начальном этапе движения ресурса, тем предпочтительнее будет их позиция на выходе.

Конкуренция вносит свой вклад в повышение стоимости ресурса. Ресурс, становится не просто товаром, не просто объектом воспроизводственного цикла, а средством манипулирования, с помощью которого системы, обладающие ре-

сурсом, решают вопросы своего развития и не только в экономическом ключе, но и в социальном, в политическом.

Обладание ресурсом дает почву для стратегии национального развития.

Распределение ресурса в структуре национальных систем неравномерно. Какие-то страны обладают отдельными видами ресурса в избытке, каким-то странам хронически ресурса не хватает.

Рынок спроса, в свою очередь, отражает несбалансированность ресурсного предложения — не всегда избыточный ресурс находит своего потребителя. Но следует помнить, что положенный в основу национальной стратегии развития избыточный локальный ресурс может оказаться “палкой о двух концах”. Злоупотребление монопольной позицией на рынке по отдельным видам ресурсов может сыграть со страной злую шутку, которую в экономике окрестили “ресурсным проклятием”.

Перекосы ресурсного спроса и предложения на мировом рынке, выходящие за пределы его гомеостазиса в том числе, могут быть причиной всемирных экономических и финансовых кризисов.

Недопущение серьезных ресурсных перекосов либо устранение уже возникших перекосов порождает “схватку” за ресурсы. Показательна ситуация, возникшая в данный момент с освоением арктического пространства. Долгое время Арктика оставалась полем деятельности в первую очередь ученых географов, климатологов, биологов и т. п. Вопросы, касающиеся разграничения зон экономических интересов, если и поднимались, то исключительно формально. Даже страны с различными политическими системами, принадлежавшие к разным военным блокам, успешно сотрудничали в этом направлении: вспомним старый добрый пример освоения Шпицбергена Норвегией и СССР (Россией). Но, как только появились новые оценки имеющихся в Арктике запасов углеводородного и другого минерального сырья, а уровень развития технологий их добычи в арктических условиях достиг той степени, при которой добыча становится рентабельной, экономические круги, принадлежащие разным национальным системам, инспирировали политические дебаты вокруг разграничения зон влияния в арктическом поясе, которые в настоящее время далеки от конструктивизма и находятся в стадии риторических заявлений конфликтующих сторон.

Ресурсная ограниченность не всегда определяется объективными причинами, т.е. физическим отсутствием ресурсов, их нехваткой, неспособностью добыть, транспортировать. К субъективным причинам ресурсной ограниченности следует отнести неэкономические методы управления ресурсом — искусственные ограничения на пути движения ресурса. В первую очередь, это решения политического характера, финансовые и экономические санкции, ставящие заслон проникновению в страну ресурса извне.

В мире преобладают тенденции к интеграции, вовлеченности в мировые воспроизводственные циклы. Рассмотрение вопросов теории и методологии позволяет ясно и четко прояснить роль ресурса в системе общественных отношений, причем это происходит на фоне трансформации современного мирового хозяйства [3]. Проблема доступа к ресурсам, как национальной экономики в целом, так и ее отдельных хозяйствующих субъектов всегда находилась в поле зрения

государственных структур и предпринимательского менеджмента. Таким образом, необходимым условием усиления конкурентных позиций стран в глобальной экономике, является эффективное управление ресурсами.

Список литературы

1. Сапир Е.В. Геоэкономическое измерение локальных систем: Теория и методология глобально-локального анализа. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2007.
2. Родионова И.А. Мировая промышленность: структурные сдвиги и тенденции развития (вторая половина XX — начало XX III вв.): Монография. М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2009.
3. Орлова Н.Л. Ресурс как один из ведущих факторов выхода стран на передовые позиции // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2015. — № 1(12).

Основные концептуальные положения теории заработной платы: историко-теоретический аспект

Ю.А. Перекаренко, м. н. с.

*Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
г. Новосибирск, Россия*

Аннотация. В статье представлены основные концептуальные положения теории труда и заработной платы, сформированные в классическом и марксистском направлениях экономической мысли. На основании приведенных статистических данных рассмотрена заработная плата наемных работников в российской экономике.

Ключевые слова: труд, заработная плата, рабочая сила, человеческий капитал.

В ходе развития экономической науки учеными неоднократно доказывалось, что человек является центральным элементом формирования экономических отношений. Именно человек как обладатель рабочей силы непосредственно включен в процесс производства, распределения, обмена и потребления созданного продукта в процессе труда. В этом смысле труд является единственным источником, приносящим его владельцу доход в форме заработной платы. Таково было понимание сущности труда и его оплаты для самого собственника рабочей силы у основателей политической экономии.

По мере развития научного знания в области проблем труда в национальной экономической системе была выделена рабочая сила как способность к реализации возложенных на работника функций в процессе труда. Изменение теоретического представления о сущности труда привело к переосмыслению сущности заработной платы. Заработная плата представляла цену рабочей силы. Стоимость рабочей силы в рамках марксистского направления в экономической науке определялась, помимо «суммы жизненных

средств», совокупностью общественно-исторических явлений.

Цель настоящей статьи состоит в попытке рассмотрения основ теории труда и заработной платы с позиции осмысления проблем формирования цены рабочей силы в экономической науке и современной российской экономике.

В эпоху становления и развития классической политической экономии труд являлся с одной стороны основой роста благосостояния в стране, а с другой — источником дохода наемного работника. Формируемая на основании данного тезиса теория стоимости предполагала установление цены товаров через затраты труда, израсходованного при их производстве.

Впервые основы формирования трудовой теории стоимости были заложены в работах В. Петти. Он предлагал стоимость произведенных товаров определять через стоимость труда и земли. В частности, он писал: «Оценку всех предметов следовало бы привести к двум естественным знаменателям — к земле и труду» [1, с. 35].

Ценой труда являлась заработная плата. Величина заработной платы работника, выплачиваемая за труд, должна была устанавливаться на таком уровне, чтобы обеспечить ему необходимые средства к существованию. В частности, В. Петти в «Политической арифметике» указывает, что «ни один человек не будет нуждаться, если станет трудиться хотя бы умеренно» [2, с.156]. Дифференциация по уровню получаемого трудового дохода ставилась им в зависимости от занимаемой профессии.

Дальнейшее развитие идей В. Петти происходило в работах ученых-экономистов английской классической политической экономии. Так, в работе А. Смита труд представлял собой «действительное мерило меновой стоимости всех товаров». Подобное методологическое основание позволило ему выделить товарный характер труда, наделив его «действительной и номинальной ценой». Логичным выводом из такого определения стало выделение категории заработной платы, которую он определил в качестве дохода обладателя труда. Смит писал: «Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли. Доход, получаемый от труда, называется заработной платой; доход, получаемый с капитала лицом, которое лично употребляет его в дело, называется прибылью; доход, получаемый с него лицом, которое не употребляет его в дело, а ссужает его другому, называется процентом или денежным ростом» [3, с. 53].

Величина получаемой работником заработной платы должна «по меньшей мере, быть достаточной для его существования», а в некоторых случаях «превышать этот уровень». При этом Смит высказывает предположение о возможном несовпадении в изменении цены труда и динамики цен на предметы продовольствия. Однако и в этом случае цена труда должна определяться «той суммой, которая необходима для приобретения этого количества продуктов» [3, с. 65-66, 78].

Дифференциация заработной платы между работниками разных профессий по теории А. Смита проявляется «в зависимости от легкости или

трудности, чистоты или неопрятности, почетности или унизости самого занятия». В этой зависимости дифференциации заработной платы работников он впервые выделяет «трудность и дороговизну изучения данной профессии» [3, с. 89]. Проводя аналогию между трудоемкостью создания машины и подготовкой квалифицированного работника, он показывает, что человек должен затратить существенное количество труда для овладения какими-либо профессиональными умениями и навыками. В случае с последним источником дохода, он делает акцент на окупаемости вложенных затрат «сверх обычной заработной платы за простой труд», где «все расходы, затраченные на обучение» должны вернуться его собственнику «с обычной по меньшей мере прибылью на капитал, равный этой сумме расходов» [4, с. 89-90].

Появление историко-экономической работы А. Смита, его взглядов на проблему определения стоимости произведенных продуктов через стоимость затраченного при их создании труда способствовало появлению трудовой теории стоимости, детально рассмотренной и развитой в работах Д. Рикардо, К. Маркса. Согласно данной теории, труд выступал в качестве универсальной меры стоимости произведенных товаров.

Цена труда подразделялась Д. Рикардо на естественную и рыночную. Естественная цена труда формировалась из существующего уровня «пищи, предметов насущной необходимости и удобств, требующихся для содержания рабочего и его семьи». Величину рыночной цены труда Рикардо ставил в зависимость от «действия отношения между предложением и спросом: труд дорог, когда он редок, и дешев, когда имеется в изобилии» [5, с. 85].

Рикардо предполагал, что, помимо определения цены труда, соотношение спроса и предложения на рынке способно с точностью определить «труд различных качеств». Основными критериями в определении качества труда выступали «искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда» [5, с. 40].

Французская классическая традиция в исследовании основ стоимости труда и формировании теории заработной платы имела свои особенности. Значимость получаемых доходов от труда в сельском хозяйстве рассматривалась через их расходы, одновременно являющиеся доходами всего остального населения в стране. Так, представленный Ф. Кенэ кругооборот доходов в рамках одного государства был основан на получении доходов владельцами земли, фермерами и остальными категориями населения, привлекаемыми для ее возделывания. Расходы данных категорий населения определялись Кенэ в качестве доходов остального населения, чьи профессиональные умения и навыки сводились к обслуживанию упомянутых категорий населения. Он писал, что «результат человеческого труда не ограничивается производимой продукцией, но он служит для потребностей потребления и для покрытия издержек, которые сами представляют собой еще один источник богатств. Все, что человек тратит из своих заработков или прибыльных доходов, приносит выгоду другим людям и возвращается к источнику возникновения и восстановления богатств» [6, с. 211].

Исследуя заработную плату, Ф. Кенэ приходит к выводу, что данный

вид дохода «ограничивается средствами их существования и никак не может служить источником увеличения богатства» [7, с. 165]. Таким образом, несмотря на роль сельского хозяйства для развития страны, а также важность занятого в этой сфере населения, Кенэ указывает на преимущественно низкий уровень оплаты наемного труда.

Рассмотрение вопросов труда и его оплаты было представлено в работах А.Р.Ж. Тюрго. Используя сформированный его предшественником и основателем школы физиократов подход о первостепенной значимости труда в сельском хозяйстве, Тюрго высказал идею о формировании земледельцем «единственного фонда заработков, которые получают все другие члены общества в обмен за свой труд» [8, с. 580-581].

Для разных категорий работников по теории Тюрго цена труда имела разную природу формирования. Цена труда землевладельца образовывалась из даваемого землей урожая и не всегда зависела только от труда по ее обработке, а в большей степени определялась плодородием и урожайностью. «Земля, независимо от всякого другого человека и от всякого соглашения, непосредственно выплачивает земледельцу цену его труда. ...То, что природа дает, не находится в соответствии ни с его потребностями, ни с договоренным расчетом цены его дневного труда». В этом смысле данный работник получает оплату за свой труд, условно состоящую из двух частей. Одна из них основана на необходимом размере средств существования. Вторая часть образует «избыток сверх платы за труд» [8, с. 582].

Из теории Тюрго следовал вывод, характеризующий принцип установления величины заработной платы. Получаемая работником заработная плата как цена от продажи услуг его труда «не зависит от него самого: она является результатом соглашения с тем, кто оплачивает его труд. Последний старается заплатить за труд как можно дешевле» [8, с. 581].

Основываясь на трудовой теории стоимости, в марксистской концепции стоимость рабочей силы определялась рабочим временем, необходимым для ее производства и существования. В частности, К. Маркс писал: «Собственник рабочей силы, трудившийся сегодня, должен быть в состоянии повторить завтра тот же самый процесс при прежних условиях силы и здоровья. Следовательно, сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности». Но помимо удовлетворения естественных потребностей в пище, одежде, жилье и т.п., «сумма жизненных средств» должна быть достаточной для воспитания детей и тем самым включать «жизненные средства ... детей ...» [9, с. 162–163].

Обращаясь к проблеме квалификации рабочей силы, Маркс указывал на необходимость получения работником определенной профессиональной подготовки. Издержки на получение подобного образования он ставил в зависимость от квалификации рабочей силы. Он писал, что «труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производство которого требует

большого рабочего времени и которое имеет, поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях» [9, с. 187-188].

Начиная с 60-х гг. прошлого столетия, в научный оборот было введено понятие человеческого капитала. С его введением предметом экономического анализа при исследовании фактора труда становится качество рабочей силы (полученное образование, уровень квалификации, здоровье), а также вложения в материальной и денежной форме, сделанные собственником рабочей силы для формирования и развития своего человеческого капитала. Предполагалось, что чем большим человеческим капиталом обладает работник, тем больший доход в форме заработной платы он будет получать в будущем. Обосновывая подобный тезис, один из основателей теории человеческого капитала, Т. Шульц писал, «... одной из форм капитала является образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков» [10].

Подобный акцент на исследовании качества рабочей силы и лишь упоминание о будущих заработках привел к исключению из концепции человеческого капитала стоимостной составляющей. Накопленные за предыдущие столетия концептуальные основы теории заработной платы и стоимости труда были упущены из концепции человеческого капитала. В результате данная концепция перестала давать научное объяснение сущности получаемого дохода собственником человеческого капитала, его величины и особенностей образования.

Современная российская экономическая практика позволяет поставить под сомнение положения теории человеческого капитала в установлении заработной платы. Работники сферы образования, науки, медицинского обслуживания, несмотря на достигнутый ими уровень квалификации, остаются наименее оплачиваемыми по сравнению с работниками сферы государственного управления, торговли, недвижимости и т.д.

Так, согласно данным Росстата, распределение численности наемных работников в российской экономике по размерам начисленной заработной платы, пересчитанной на величину прожиточного минимума трудоспособного населения, свидетельствует о том, что в 2015 г. удельный вес работников, занятых в сфере образования, чья заработная плата была начислена ниже величины прожиточного минимума за данный период, составила 22,0%, в сфере здравоохранения – 12,6% [11, с. 255]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что с момента наступления кризиса 1990-х гг. заработная плата перестала выполнять функцию воспроизводства рабочей силы как для ее непосредственного собственника, так и всей национальной экономики. Решение данного вопроса видится в переосмыслении сложившихся подходов в определении величины заработной платы в современной экономике и разработке концептуальных положений проведения политики оплаты труда.

Список литературы

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Экономические и статистические работы / Перевод под ред. д.э.н. М. Смит. – М., 1940. – С. 3–78.
2. Петти В. Политическая арифметика // Экономические и статистические работы / Перевод под ред. д.э.н. М. Смит. – М., 1940. – С. 154–205.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
4. Корицкий А.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России: монография / науч. ред. Т.В. Григорова; Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2010. – 368 с.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Сочинения. Т. 1. – М., 1955. – 360 с.
6. Кенэ Ф. Население // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 183–241.
7. Кенэ Ф. Зерно // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 122–182.
8. Тюрго А.Р.Ж. Размышления о создании и распределении богатств // Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; предисл. П.Н. Клюкин. – М.: Эксмо, 2008. – С. 578–635.
9. Маркс, К. Избранные сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – В 9-ти т. - Т. 7. - М.: Политиздат, 1987. - 811 с.
10. Schultz, T.W. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities [Electronic resource] / T.W. Schultz // Economic Research: Retrospect and Prospect. - Vol. 6: Human Resources / Editor: Theodore W. Schultz. – UMI, 1972. – Pp. 1–84.. – URL: <http://www.nber.org/chapters/c4126.pdf>
11. Труд и занятость в России. 2015: стат.сб. / Росстат. – М., 2015. – 274 с.

БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Путинцева А.Д., студент,
научный руководитель:*

*Логачева Н.М., д.э.н, доцент,
Уральский институт экономики, управления и права*

Аннотация: В данной статье исследуются общие показатели уровня безработицы, причины безработицы, динамика безработицы в Курганской области, проводится их сравнение на основе данных регионов Уральского федерального округа.

Ключевые слова: безработица, занятость, уровень жизни

Актуальной в настоящее время является тема безработицы, явление, которое привлекает внимание политиков, экономистов и социологов. Это очень важное явление, характеризующий развитие общества, и чем выше уровень безработицы, тем хуже экономическое и социальное состояние страны.

Важно отметить, что отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют выраженный социально-экономический характер, который затрагивает насущные потребности большинства населения страны. Через механизм рынка труда устанавливаются уровни занятости населения и оплаты труда. Существенным следствием процессов, происходящих на рынке труда, становится безработица - в целом негативное, но практически неизбежное явление общественной жизни.

По определению, безработица – социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения, которая хочет работать и ищет работу, не может трудоустроиться.

Показатель уровня безработицы используется для измерения масштабов безработицы и измеряется как доля официально зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения. Так безработица имеет следующую классификацию:

- I. По типам: Фрикционная, структурная, циклическая, сезонная.
- II. По формам: Добровольная, неполная, скрытая, формальная, неформальная, общая, отраслевая.
- III. По времени: Кратковременная, длительная, застойная. [5,92].

Безработица как экономическая категория является отражением сложности процесса согласования предложения рабочей силы со спросом на нее. Среди причин безработицы можно выделить следующие:

- современный уровень развития производительных сил таков, что многие отрасли производства имеют сезонный характер: сельское хозяйство, строительство и др., что ведет к спаду производства в несезонный период и сокращению занятости в этих отраслях;
- структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению потребностей производства в рабочей силе;
- экономический спад и депрессия, которые вынуждают работодателя снижать потребности во всех ресурсах, в том числе и рабочей силе;
- абсолютная занятость невозможна из-за несбалансированности развития отдельных предприятий и отраслей производства. [6,87].

В данной статье мы рассмотрим и проанализируем один из критериев безработицы - численность рабочей силы Курганской области, так в январе 2016 года по итогам обследования рабочей силы составила 403,4 тыс. человек. Из общей численности рабочей силы 371,4 тыс. человек, или 92,1 процента были заняты в экономике и 32,0 тыс. человек (7,9%) не имели занятия, но активно его искали. В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 8,2 тыс. человек.

Для более подробного анализа рассмотрим, как распределяется уровень безработицы и численность безработных среди областей Уральского Федерального округа в динамике за несколько лет (таблица 1,2). [2,38].

Таблица 1

Уровень безработицы, % ¹⁾ (на конец года)

	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Уральский Федеральный округ	6,7	8,0	6,8	6,0	5,7	5,8
Курганская область	11,4	12,1	10,0	8,7	7,5	7,0
Свердловская область	6,8	8,4	7,2	5,8	5,9	6,1
Тюменская область	6,7	6,9	5,8	5,2	4,7	4,7
Челябинская область	5,3	7,5	6,6	6,4	6,0	6,2

1) Регионы России, Основные характеристики субъектов Российской Федерации – 2015г.

Таблица 2

Численность безработных, тыс. человек ¹⁾

	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Уральский Федеральный округ	430,9	518,8	447,0	392,1	373,2	375,1
Курганская область	55,2	55,3	44,4	37,7	33,2	29,9
Свердловская область	158,7	193,9	167,2	133,4	136,3	138,4
Тюменская область	121,9	129,8	111,2	100,9	90,4	90,6
Челябинская область	95,1	139,9	124,3	120,2	113,3	116,1

Регионы России, Основные характеристики субъектов Российской Федерации – 2015г.

Важно отметить из таблицы, что уровень безработицы по Курганской области в 2014 году уменьшился до 7,0 процентов.

По данным выборочного обследования рабочей силы, проведенного по состоянию на вторую неделю января 2016 года, уровень занятости населения экономической деятельностью составила 58,3 процента.

На начало 2014 года в экономике Курганской области было занято 90,6 тыс. молодых людей, в том числе 2,9 тыс. – в возрасте до 20 лет, 87,7 тыс. – в возрасте 20-29 лет. На молодёжь приходится четвертая часть (22,2%) занятого населения. Численность экономически активного населения в возрасте до 30 лет составила 103,5 тыс. человек. [2,40].

По данным Главного управления по труду и занятости населения Курганской области, к концу 2014 года на учёте состояло 1 089 молодых людей в возрасте 16-29 лет, или 15,9% от общего числа зарегистрированных безработных, 476 человек – сельские жители (43,7%).

Анализ показал, что в Курганской области на конец января 2016 года в органах службы занятости состояло на учете 9657 человек, не занятых трудовой деятельностью, из них имели статус безработного 8190 человек. Численность безработных по сравнению с аналогичным периодом 2015 года увеличилась на 1208 человек, или на 17,3 процента. Из числа безработных, состоящих на учете в службе занятости, 90,1 процента получали пособие по безработице. Уровень официальной (регистрируемой) безработицы на конец января составил 1,9 процента численности рабочей силы. [1,25].

Всего при содействии службы занятости в январе 2016 года трудоустроено 734 человека, из них безработные составили 68,3 процента.

Таким образом, в рассматриваемой области следует отметить и положительную тенденцию - доля молодого поколения в числе безработных за 13 лет

снизилась на 11,4% пункта (с 27,3% в 2000 году до 15,9% в 2013 году). [3,35].

В заключение стоит отметить, что рассмотренная в статье проблема безработицы и занятости населения Курганской области определяет, насколько она имеет важное значение на рынке труда, тем самым определяет задачи и пути в Российском законодательстве по их разрешению.

Список использованной литературы:

1. Курганстат. Территориальный орган федеральной службы. Веб-сайт: kurganstat.gks.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. – 900с.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области (Курганстат) (<http://kurganstat.gks.ru>).
4. Большакова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТКВели, Изд-во Проспект, 2006. – 840с.
5. Гаврищук С. В. Пособие по безработице: проблемы реализации // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конфер. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 28-31.
6. Симкина Л.Г. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 384с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА ИСЛАМСКИХ ГОСУДАРСТВ

В.П. Пшеничная, к.э.н., доцент кафедры финансов
Р.А. Зироян, студентка ОКР «Бакалавр»
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк, Украина

***Аннотация.** В работе рассмотрены основные понятия исламского финансового рынка, проанализированы особенности, тенденции и динамика развития фондового рынка исламских государств, выявлены проблемы и перспективные направления развития финансовых инструментов на исламских фондовых рынках.*

***Ключевые слова:** фондовый рынок, финансовые инструменты, исламские финансовые институты, сукук.*

Финансовый рынок исламских государств быстро и успешно развивается, привлекая этим внимание международного финансового сообщества. Экономические и другие результаты развития мусульманских стран поставили вопрос о наличии все более четкого контура исламской модели финансовых рынков. Ис-

ламские финансовые институты, и в первую очередь банки, существенно расширяют свою деятельность не только на локальных, но и на транснациональных рынках.

Основной целью исследования является изучение особенностей и анализ развития фондового рынка исламских государств, выявление проблем и перспективные направления его развития.

Теоретические подходы к анализу институтов исламского фондового рынка исследованы такими учеными, как Ермолов М., Пахомов С., Шапран В., Семенова О. В работах Масленникова В., Мусаева Р. Исследование тенденций развития исламского банкинга и сукук отражено в работах Хоменко В., Церцейл Ю., Марчуков В. Вместе с тем вопросы осмысления закономерностей развития исламского фондового рынка, его места в мировой финансовой архитектуре остаются дискуссионными и разнородными по своей теоретической основе, что связано с высокой степенью динамизма экономических процессов в мире.

В странах, где преобладает ислам, финансовые институты используют принципы, которые основываются на законах шариата, они не могут идти вразрез с предписаниями Корана и Сунны пророка Мухаммеда, и полностью с ними согласуются.

В исламской финансовой системе имеются некоторые запреты и основы финансовой деятельности. К основополагающим принципам нужно причислить следующее:

деньги никак не могут и не должны появляться из денег, т.е. увеличение денежных средств никак не может осуществляться в сфере денежного оборота;

прибыль трейдеров вынуждено быть связано с инвестициями в торговлю и производство;

взаимоотношения среди участников сделки обязаны основываться на базе партнерства;

деньги не считаются товаром, они только мера стоимости.

Запрещено в исламском банкинге совершать следующие действия:

получать рибха (с араб. «приращение», «превышение»): процентные займы (кредиты), облигации, депозиты с фиксированной доходностью;

совершать ряд действий, называемых по-арабски «гарар», что означает «опасность», «вводить в заблуждение», «подвергать риску». Под «гараром» подразумевается проведение операций купли-продажи товара, которого нет в наличии, и производство которого планируется в будущем.

Один из наиболее востребованных и развивающихся инструментов исламского финансового института и исламского финансового рынка является сукук. Сукук – арабский термин, так именуемый Исламский эквивалент облигаций. Из числа фондовых инструментов облигации "сукук" представляют собой среднесрочные беспроцентные облигации, которые эмитируются надлежащими организаторами как в мусульманских, так и в немусульманских государствах и рассчитываются на круг исламских трейдеров. Состав их выпуска учитывает причастность трейдеров и эмитентов в собственности на конкретные активы, то есть облигации "сукук" поддерживаются активами [1].

В более известном виде эмитент облигаций уже после их размещения отбирает у инвесторов облигации себе «в аренду» (как собственность) и в то же время обязуется купить их у этих же трейдеров в завершении срока обращения, оплатив согласованную «ренту» (как за пользование собственностью). Заключение и устанавливает доходность облигаций «сукук» и способно являться зафиксированной либо плавающей. Формально при этом ни одна из сторон операции не выплачивает и не приобретает процентные начисления. Номинация облигаций «сукук» возможна в различных валютах и в качестве базового актива может быть, к примеру, лизинговые поступления или контракты на поставку конкретных материальных ресурсов [2].

Инвесторы часто переводят сукук как «исламская облигация», однако между сукук и облигацией есть существенное отличие. Отличие заключается в том, что облигация представляет собой чистый долг выпускающего, а сукук представляет в дополнение к риску кредитоспособности выпускающего еще и ставку собственности в существующем или четко определенном активе или проекте. Кроме того, в тот период когда облигация формирует отношения кредитора-заемщика, отношения в сукук зависят от характера соглашения, лежащего в основе сукук. К примеру, если в основе сукук лежит лизинговое соглашение (иджара), тогда он создает отношения арендатора-арендодателя, которые отличаются от типичных отношений кредитора-заемщика. Сукук безупречный механизм для исламских инвесторов, так как доход сукук складывается за счет доходов с применением назначенных услуг, активов либо деятельности финансируемого проекта. До тех пор пока не придумали сукук, исламская финансовая продуктовая линейка не могла никак обеспечить продукцию, которая могла бы торговаться на вторичном рынке. Сукук является долей в реальных активах и обеспечивается ими, торгуется на вторичном рынке, никак не является прямым долгом, а кроме того эмитентами сукук могут быть не только исламские финансовые институты, а также и независимые компании и эмитенты, деятельность которых никак не противоречит законам шариата [3].

Мировой рынок исламского страхования в этом году с большой вероятностью должен приблизиться к 20 млрд. долларов США. К концу 2015 года исламские финансовые активы в мире оценивались в 3 трлн. долларов США.

Рынок исламских финансов за 15 лет (с 2000 по 2015 год) увеличился почти в 20 раз, с 150 млрд. долларов до 3 трлн долларов США. На сегодняшний день существует 700 учреждений, предоставляющих исламские финансовые услуги. Прослеживается высококачественное и численное увеличение исламских финансовых институтов – кроме увеличения размеров финансовой деятельности и активов, расширяется диапазон финансовых приборов и географический охват. Банки считаются основным и наиболее зрелым звеном концепции исламских финансов (это подтверждено значительными темпами увеличения их активов в том числе и в период всемирного финансового кризиса, доля которых в активах всех исламских институтов составляет более 90%). Наиболее существенное влияние исламских банков в экономике происходит в странах Малайзии, Ирана и Персидского залива [4].

Из числа направлений развития фондового рынка исламских государств

выделяется быстрое увеличение активов инвестиционных фондов – с 29 миллиардов долларов в 2004 г. вплоть до 91 миллиардов долларов в 2015 г., в структуре инвестиций доминируют фонды акций. Вследствие жесткому отбору ценных бумаг и активов для исламских фондов капиталовложения делаются в них весьма надежными. В последние года обозначилось очевидное первенство Англии в Европе в сфере исламских финансов, в государстве функционирует 22 исламских банка, размер исламских активов достигает 19 миллиардов долларов. Кроме того идет бурный рост исламских финансов в странах СНГ. Первое государство в СНГ и Центральной Азии, которое разрешило приступить работать с исламскими банками в 2009 году – это Казахстан. Также Казахстан реорганизовал некоторые классические банки в исламские. В Азербайджане государственный банк «МБА» основал отдел исламского банкинга, что позволило ему заинтересовать исламские капиталовложения в объеме 200 миллионов долларов. Благополучно действуют исламские лизинговые и инвестиционные фирмы в Узбекистане, Таджикистане, Кыргызстане, Казахстане и Азербайджане [5].

На формирование фондового рынка оказывают отрицательное воздействие следующие причины:

- независимая на довольно активное формирование фондового рынка, во многочисленных государствах компании никак не стремятся к размещению собственных акций на внутренних рынках, что в основном обусловлено невысоким доверием владельцев компаний к данным рынкам;

- на исламских рынках существует весьма мощное сосредоточение денежных средств в руках ограниченного круга владельцев, что ограничивает количество акций, пребывающих в независимом обращении;

- круг инвесторов в исламских государствах весьма тесен и неподвижен в соответствии с собственной структурой и масштабам, при этом данная тенденция характерна в том числе и для тех исламских рынков, где преобладают «бычьи» ожидания;

- большая часть фондовых бирж контролируется крупными брокер дилерами либо ограниченным кругом владельцев, что приводит к тому, что на рынке операции совершаются с целью собственных интересов и никак не приводят к формированию фондового рынка;

- значительное воздействие на рынок оказывает воздействие инсайдерской торговли и недобросовестной практики. Для противодействия данным тенденциям на ряде рынков применяются особые регулятивные положения, но их выполнение считается чрезвычайно проблематичным для данных государств.

Комплекс данных факторов приводит к замедлению темпов подъема фондовых рынков, эффективности данного развития и устойчивости исламских рынков, что в свою очередь проявляется в появлении ряда проблемных сфер в едином формировании исламских фондовых рынков:

- создание новейших товаров с целью расширения возможностей согласно сглаживанию рисков в продуктах, которые соответствуют нормам Шариата;

- стандартизация товаров с целью снижения транзакционных издержек

при их использовании и увеличения их доступности;

необходимость разработки мер согласно уменьшению высокой сегментации рынка;

предоставление исполнения обязанностей согласно контрактам и формирование системы защиты инвесторов, в первую очередь частных;

формирование рыночной инфраструктуры с целью помощи продвижения финансовых товаров и рыночных практик, которые соответствуют нормам Шариата;

Урегулирование вышеуказанных вопросов даст возможность усовершенствовать нынешние данные исламского фондового рынка.

Организация по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов установила 14 классов активов сукук. Наиболее распространенными сукук являются (рис. 1):

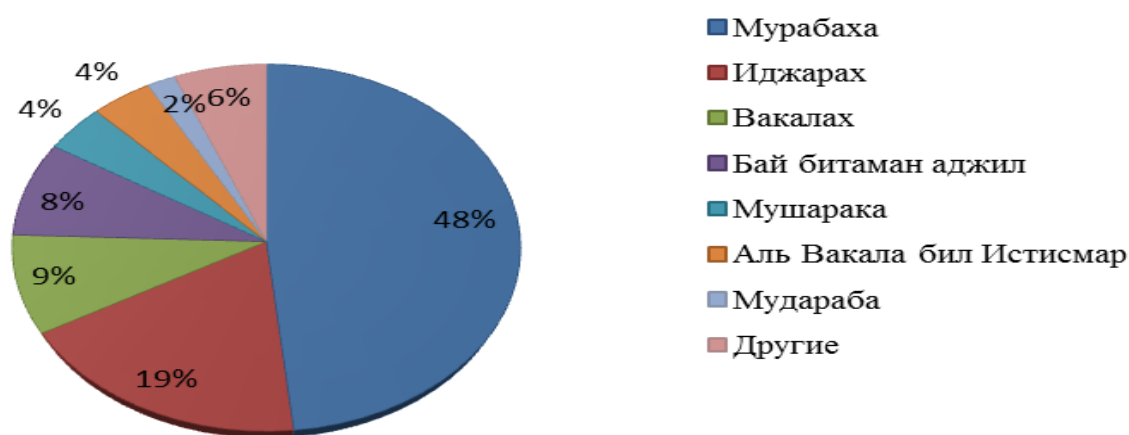


Рис. 1. Структура сукук по типам контрактов, %, 2015 г.

В структуре исламских облигаций более популярными считаются сукуки мурабаха, на часть которых привелось практически 50 % абсолютно всех договоров сукук в 2015 г. Договоры этого вида кроме того приобрели обширное продвижение в исламском банкинге. Сукук согласно типу мурабаха приобрели максимальное продвижение в Малайзии, в период равно как сукук согласно виду иджарах издаются в большей степени в государствах Ближнего Востока. Часть сукук иджарах в 2015 г. собрала 19% в структуре сукук согласно видам договоров.

Помимо этого, присутствие крупных гарантий для инвесторов делают сукук все без исключения наиболее заманчивым для вкладчиков по целому миру, как для мусульман, так и для не сторонников Ислама. Согласно анализам Standard and Poor's, 20% инвесторов, имеющих миллиарды на инвестирование, предпочли бы с целью вложений ту или иную Исламскую финансовую продукцию, чем классическую, обладающую этими же свойствами риска и доходности.

Теперь рассмотрим динамику выпуска сукук в мире (рис.2).

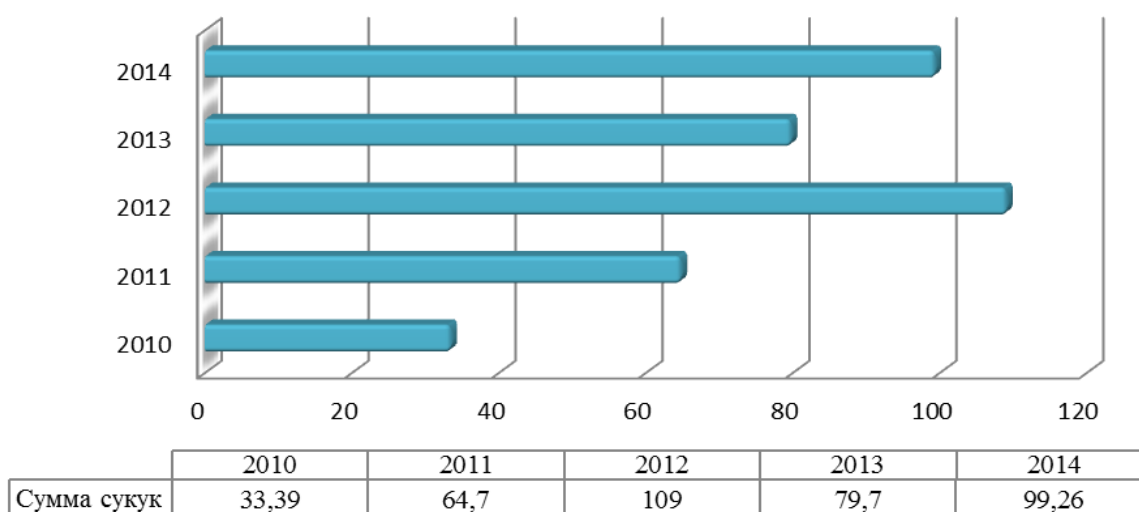


Рис. 2. Динамика выпуска сукук в мире

Увеличение рынка сукук каждый год составлял приблизительно 62%, но размер выпуска сукук в 2013 стал падать на 27 % и собрал в окончании 79,7 млрд долларов США. Это снижение непосредственно связано с обстановкой на рынке преобладающего игрока — Малайзии, которая в 2014 г. выпустил сукук размером в 79,6 млрд долларов США, что на 21% меньше её выпусков в 2013 г.

Изобразим динамику роста сукук в табл. 1.

Таблица 1

Динамика роста сукук

Год	Количество сукук (млрд. долл. США)	Рост в %
2010	33,39	-
2011	64,7	48,39
2012	109	40,64
2013	79,7	-36,76
2014	99,26	19,74

Как и предполагалось, невзирая в понижение в 2013 г., рынок сукук возобновляет собственные позиции. Согласно результатам 2014 года производство сукук повысилось в 20% согласно сопоставлению с подобным кварталом 2013 года и собрал 99,3 млрд долларов США, а совокупный размер размещенных облигаций составил 233,5 млрд долларов США. Увеличение обосновано возникновением новых игроков на рынке, таких как Великобритания, Мальдивские острова, Южная Африка, Япония и прочие.

В 2014 г. еще и в Гонконге состоялся первое в истории событие - выпуск исламских облигаций размером в 1 млрд долларов США. Период погашения сукука – 5 лет. При этом в полном объеме тираж ценных бумаг был раскуплен. Потребителями исламских облигаций стали свыше 120 международных институциональных трейдеров, большая часть из которых – 47% размещены в Азии. Фирмы с Ближнего Востока обрели 36% выпуска, а остальные части – участники рынка с США и Европы. С целью реализации выпуска сукук правительству Гонконга привнесли требуемые изменения в налоговое право, для того чтобы исключить двойного налогообложения на су-

кук – налога на рост денежных средств и налога на собственность.

Рассмотрим выпуски сукук по регионaм (рис.3).

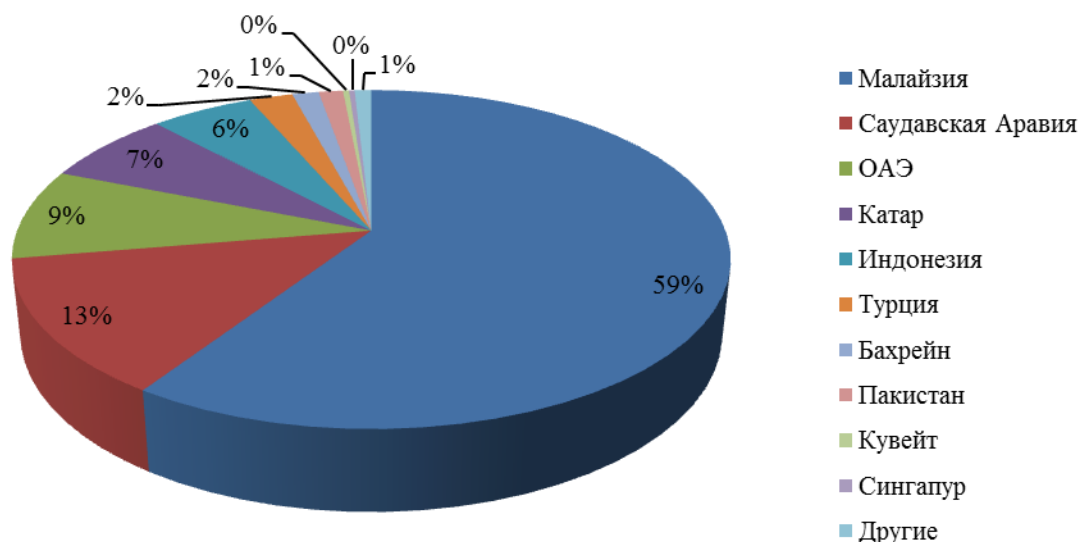


Рис. 3. Выпуски сукук по регионaм, 2014 г., %

Исламский рынок ценных бумаг по-прежнему концентрируется в регионе стран Персидского залива и Малайзии. На страны Персидского залива приходится около 25% , а на Малайзию — 59% в долларовом эквиваленте [6].

Вывод. Несмотря на свою абсурдность для европейцев, финансовый рынок исламских государств стремительно развивается. Еще в середине 90-х годов специалисты заявляли, что исламская экономика, которая основана на законах Шариата, а конкретно на запрете получать рибу (процент), в скором времени потерпит провал. Но в данный период времени, такого мнения придерживаются единицы специалистов.

Производство сукук удерживает положительную экономическую ситуацию на важнейших рынках, которая сохраняется на протяжении многих лет. Вводятся новые меры для регулирования рынка, по типу как коэффициент краткосрочной ликвидности согласно Базель-III, также возрастает заинтересованность к сукук со стороны государств, которые не входили на рынок сукук ранее.

В 2016 году прогнозируется определенная беспорядочность, что может спровоцировать конкретное понижение размеров выпуска сукук. Некоторые условия, которые способны приостановить темпы увеличения рынка сукук в нынешнем году:

снижение стоимости на нефть, которое грозит за собой торможение экономического роста

снижение потребностей финансирования на основных рынках.

Хочется отметить, что невзирая на то, что исламский рынок ценных бумаг составляет менее 1% с всемирного рынка облигаций, его невозможно преуменьшать либо игнорировать. Исламский фондовый рынок содержит крепкую базу и перспективы становления не только лишь в государствах с

преобладающим количеством мусульман, но и в неисламских государствах Запада и Востока.

Литература

1. Муфтий Мухаммад Таки Усмани. Введение в исламские финансы. / Мухаммад Таки Усмани Муфтий // М. Исламская книга. -2014.
2. Пахомов С. Феномен развития международного рынка «исламских облигаций» / С. Пахомов // РЭЖ. - 2010. – № 7–8. - С. 97.
3. Ермолов М. О. Исламские финансы: возможности взаимодействия / М. О. Ермолов // Бизнес и банки. - 2010. - № 3. – С. 7-8.
4. Исаков Сб. О мировом рынке исламских ценных бумаг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://religion.russiaregionpress.ru/archives/9915>
5. Мусаев Р., Магомедова Ю. Исламские финансовые институты в мировой экономике / Р. Мусаев, Ю. Магомедова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2014. - № 2.
6. Thomson Reuters Sukuk. Prescription and forecast Study - 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2014/01/tr-sukuk-perceptions-and-forecast-20143.pdf>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Раджабова М.Г., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала

Аннотация: Кредитный риск является основным видом рисков в деятельности современных банков, поскольку их кредитные вложения составляют более 70% совокупных активов. Наиболее актуальным в деятельности банков остается вопрос оценки кредитоспособности заемщиков. В статье рассмотрена экономическая сущность, особенности оценки кредитоспособности заемщика в практике зарубежных и отечественных банков; приведены факторы, влияющие на принятие решения о предоставлении кредитов.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, факторы оценки, методы оценки, критерии кредитоспособности.

Основу экономической деятельности практически любого банка составляют кредитные операции. Кредитование же предполагает наличие кредитного риска вследствие финансовых потерь от невозврата выданных кредитов. Так по данным ЦБ РФ доля просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора возросла с 3,5% на 01.01.2014 до 5,2% на 01.08.2015 (без учета реструктурированной задолженности).

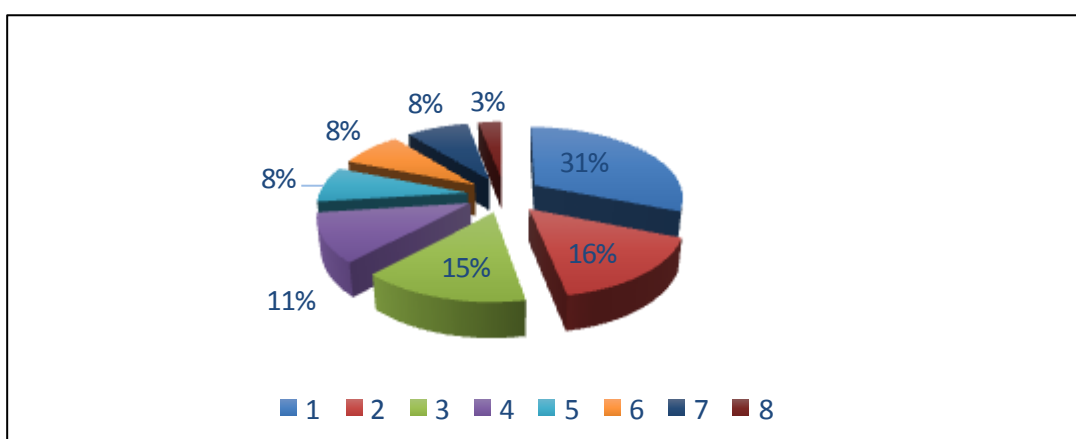
Основным способом предотвращения/снижения риска неплатежей по кредитам является тщательный анализ доходов и имущественного положения заемщиков, целью которого является получение ключевых, информа-

тивных параметров, позволяющих оценить платежеспособность и кредитоспособность потенциальных заемщиков. Под кредитоспособностью заемщика (клиента) коммерческого банка принято понимать его способность получить кредит и полностью и в срок (определенный в кредитном договоре) рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) перед банком [3, с. 147-150]. Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов и каждый фактор риска должен быть точно оценен и рассчитан.

В отношении факторов, влияющих на формирование решения относительно кредитоспособности заемщика в зарубежной практике можно выделить исследования Франкфуртского университета (Германия), проведенные в начале 2000-х гг., которые выявили релевантные, то есть существенные факторы, влияющие на формирование решения о предоставлении кредита. Эти факторы и степень их значимости анализа показаны на рис. 1[6, с.21]:

Как видно, самый весомый фактор при решении вопроса о предоставлении кредита - анализ периодических финансовых отчетов компаний - 31% Качество менеджмента компании-заемщика вносило на период исследования 11% в принятие положительного решения о кредите, однако его важность со временем возросла, поскольку управленческие ошибки оказались ключевой причиной многих банкротств предприятий.

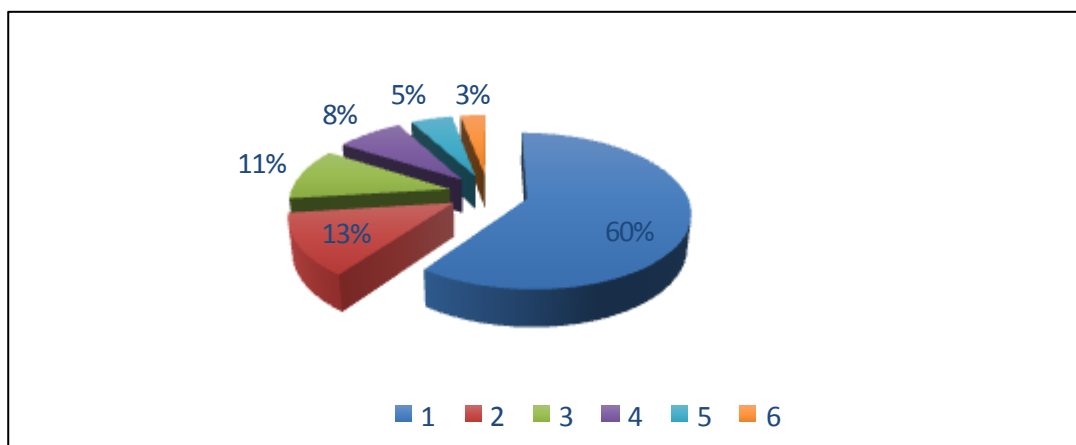
В отношении фактора обеспечения, необходимо отметить, что в зарубежной банковской практике обеспечение трактуется как неотъемлемый, но отнюдь не главный фактор кредитоспособности. Как отмечает Эдвард Рид: «Обеспечение в большинстве случаев принимается для того, чтобы компенсировать неуверенность относительно одного или более факторов кредитоспособности, например, способности получать доход» [5, с.291].



1 – финансовые отчеты; 2 – анализ рынка; 3 – обеспечение; 4 – менеджмент; 5 – финансовое планирование; 6 – анализ сектора; 7 – прочие; 8 – анализ счетов.

Рис. 1. Факторы, влияющие на решение вопроса о предоставлении кредита (по данным исследователей Франкфуртского университета)

Для российских банков, как показывает практика, характерным является «перекос» в сторону фактора обеспечения (рис.2.) [6, с.23].



1 – обеспечение; 2 – анализ счетов; 3 – менеджмент; 4 – финансовые отчеты; 5 – анализ рынка; 6 – прочие.

Рис. 2. Факторы, влияющие на решение вопроса о предоставлении кредита в российских банках

Это связано с объективно существующей макроэкономической неустойчивостью, невысоким уровнем менеджмента средних и малых предприятий, непрозрачностью их финансовых и информационных потоков, а, следовательно, с высоким уровнем кредитного риска.

Однако, сегодня в условиях продолжающихся кризисных явлений в экономике, повышенной неопределенности на финансовых рынках, российские банки должны пересматривать и совершенствовать процедуры оценки кредитоспособности заемщиков. При принятии банками решения о предоставлении кредита заемщику основной акцент необходимо делать на качество менеджмента и финансового планирования, анализ финансовой отчетности и счетов с точки зрения достаточности денежных потоков для погашения кредита и, лишь в последнюю очередь, на обеспечение

Содержание проблемы оценки кредитоспособности заемщика фактически включает ответ на два вопроса:

- как оценить перспективную финансовую состоятельность заемщика, то есть убедиться в том, что заемщик будет располагать возможностью выполнить свои денежные обязательства;
- как оценить, насколько заемщик готов выполнить взятые на себя обязательства (насколько заемщику можно доверять).

Сложность оценки кредитоспособности заемщика вызывает применение разных подходов к решению этой задачи. Часто различные способы оценки кредитоспособности заемщика не исключают, а дополняют друг друга, используются в комплексе.

Информация о степени кредитоспособности заемщика имеет важное значение как для кредитора, так и для самого заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых затруд-

нений у заемщика и потери платежеспособности, для второго – эффективное управление долговременной финансовой устойчивостью и обеспечение деятельности финансовыми ресурсами.

Кредитоспособность предприятия формируется в результате всей его деятельности и показывает, насколько правильно оно управляет источниками финансирования, рационально сочетает использование собственных и заемных средств, целенаправленно строит взаимоотношения с партнерами, кредиторами, бюджетом, акционерами и др. Таким образом, кредитоспособность в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, потенциал его дальнейшего развития.

В современной банковской практике можно выделить два основных метода оценки кредитоспособности заемщика: коэффициентный и рейтинговый методы оценки [2, С. 56].

Коэффициентный метод оценки кредитоспособности заемщиков выражается через систему определенных показателей. В зарубежной и отечественной практике существует множество таких показателей, которые основаны на финансовом анализе деятельности предприятия. Финансовый анализ, как правило, производится по следующим группам показателей финансовой отчетности: показатели ликвидности; показатели оборачиваемости; показатели прибыльности; показатели финансовой устойчивости. К примеру, американским ученым Э. Ридом предложена следующая система, которую часто используют в США [5, с. 176-182]. В ней содержатся четыре группы коэффициентов, определяющих степень кредитоспособности предприятия:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты оборачиваемости;
- коэффициенты привлечения средств;
- коэффициенты прибыльности и рентабельности.

Данная система позволяет проанализировать платежеспособность, ликвидность и оборачиваемость средств, а также оценить структуру источников финансирования, устойчивость и общее финансовое состояние компании. Кроме того, она дает возможность определить допустимый уровень снижения прибыли, при котором обеспечивается погашение задолженности. Ее недостатком является отсутствие показателей долгосрочной платежеспособности на период действия кредитного договора.

Более интересной представляется система показателей оценки кредитоспособности, предложенная группой других американских ученых (Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон и Д. Колдвел) [7, с. 94-118]. В нее входят следующие группы показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты прибыльности;
- коэффициенты долгосрочной платежеспособности;
- коэффициенты, основанные на рыночных критериях.

Эта система более полно отражает степень кредитоспособности предприятия, поскольку в ней присутствуют показатели долгосрочной платежеспособности, с помощью которых определяется вероятность своевременного поступления

будущих платежей, то есть показатели степени защищенности кредиторов от невыполнения или несвоевременного выполнения обязательств заемщиков. Особый интерес представляют коэффициенты, основанные на рыночных критериях: прибыль на акцию, рыночная капитализация, доля удержания прибыли, степень рыночного риска и др. С их помощью также измеряется отношение биржевого курса акций к доходам, изменчивость курса акций предприятия относительно курсов акций других предприятий. Недостатком данной системы является сложность расчета некоторых коэффициентов, требующих применения специальных статистических методов.

Применяемые на практике российскими банками методики оценки кредитоспособности по совокупности показателей, характеризующих финансовое состояние заемщика, также содержат систему финансовых коэффициентов, таких как, коэффициенты абсолютной и быстрой ликвидности, промежуточный и общий коэффициенты покрытия, коэффициенты финансовой независимости, деловой активности, рентабельности и др. Однако, для точности оценки при проведении финансового анализа необходимо наличие единой системы оптимальных значений финансовых коэффициентов в разрезе отраслей экономики. Приведенные в отечественной экономической литературе достаточные (оптимальные) значения финансовых коэффициентов не учитывают отраслевых особенностей и специфики деятельности предприятий. Это означает, что результаты сравнительного анализа в настоящее время могут дать кредитору лишь оценку общей тенденции развития потенциального заемщика, основанную на динамике. В этой связи целесообразной была бы разработка и использование системы минимально допустимых, оптимальных и наилучших для каждой отрасли значений финансовых показателей деятельности предприятий.

Рассмотренные выше и подобные им системы оценки кредитоспособности заемщиков имеют существенный недостаток: они трактуют понятие кредитоспособности в относительно узком, т.е. только финансовом аспекте. Поэтому финансовый анализ чаще всего дополняется оценкой неформализованных критериев.

Что касается методов оценки кредитоспособности предприятия, то самым распространенным из них является рейтинговый метод [3, С.168]. С помощью этого метода заемщики разделяются на классы по степени их кредитоспособности и в зависимости от уровня риска, который берет на себя банк при выдаче кредита. Применение данного метода позволяет определить степень кредитоспособности предприятия с помощью одного интегрального показателя – рейтинга, выраженного в баллах, а также оценить границы колебаний этого показателя, при которых заключение кредитного договора является целесообразным.

Класс кредитоспособности предприятия устанавливается либо на основе только формализованных показателей кредитоспособности, например, на основе групп финансовых коэффициентов, либо с учетом неформализованных показателей деятельности предприятия. Поскольку многие применяемые в финансовом анализе коэффициенты часто дублируют друг друга, то изначально определяются укрупненные группы коэффициентов: ликвидности (покрытия), финансовой устойчивости (независимости), прибыльности (рентабельности), оборачиваемо-

сти оборотных средств (деловой активности). Далее строится шкала оценки, где каждому значению коэффициента (или категории значения коэффициента) соответствует определенное количество баллов. Сумма баллов всех групп показателей позволяет отнести предприятие к одному из классов кредитоспособности: высшему, среднему, низкому, а также к промежуточным классам. Применение рейтингового метода основано на анализе данных о деятельности предприятия в прошлом, и, следовательно, не может использоваться в целях прогнозирования кредитоспособности заемщика.

Существенную информацию о кредитоспособности предприятия дают «нефинансовые» показатели оценки, однако анализ нефинансовых параметров возможен лишь при предоставлении широкого спектра информации о заемщике, которая не всегда доступна банку, что затрудняет ее применение на практике. Для того чтобы повысить степень точности оценки кредитоспособности заемщика с целью ее практического использования при обосновании параметров кредитных договоров, мировая и отечественная банковская практика выделяет ряд критериев, которые в совокупности позволяют оценить уровень кредитоспособности заемщика [1, с.78]. Это комплекс взаимосвязанных количественных и качественных показателей, в совокупности определяющих степень кредитоспособности заемщика.

Комплекс критериев кредитоспособности заемщика может включать в себя такие составляющие, как характер клиента, способность заимствовать средства, способность генерировать прибыль и денежный поток, обеспечение кредита, экономические условия внешней среды, изменения законодательства и контроль.

Критерий «*характер клиента*» может быть определен как совокупность следующих характеристик заемщика:

- репутация (как предприятия в целом, так и репутация его владельцев и менеджеров);
- степень ответственности клиента за погашение своих обязательств в прошлом;
- четкость представления клиента о цели кредита и источниках его погашения;
- соответствие цели и вида кредита кредитной политике банка.

Понятие «характер клиента» включает в себя кредитную историю клиента, то есть опыт взаимоотношений с другими кредиторами, цель кредита, опыт клиента в составлении финансовых прогнозов и стратегическом планировании, кредитный рейтинг и возможность получения гарантий третьих лиц по погашению кредита.

Критерий *способности клиента к заимствованию средств* означает наличие у клиента юридических прав на подачу кредитной заявки, на подпись кредитного договора и договора обеспечения, т.е. определенных полномочий у представителя заемщика, либо дееспособности физического лица при розничном кредитовании. Зарубежное толкование «правоспособности» несколько шире, чем в российской банковской практике, что связано с более высокой степенью развития финансового рынка, различиями в гражданском законодательстве и правилах делового оборота. С точки зрения зарубежного банковского менеджмента, «пра-

воспособность» включает в себя не только подтверждение юридического статуса заемщика, но и еще описание истории бизнеса, позиции акционеров, юридический и экономический аспект связанности компаний.

Критерий *способности генерировать прибыль и денежный поток* в ходе текущей деятельности, в том числе для погашения долга, и наращивать капитал характеризуется эффективностью (прибыльностью) деятельности предприятия, ликвидностью баланса, величиной денежных потоков, достаточностью собственного капитала, степенью вложения собственного капитала в кредитруемый проект, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком.

Зарубежная трактовка данного критерия кредитоспособности также шире российской. Понятие «денежный поток» в зарубежной экономической литературе включает в себя совокупность следующих элементов:

- объемы продаж и выручка;
- достаточность потока наличности;
- наличие ликвидных активов и резервов;
- движение и сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности;
- оборачиваемость товарно-материальных запасов;
- показатели покрытия.

Понятие «капитал» включает в себя совокупность следующих элементов:

- структура капитала и уровень финансового левереджа;
- доходы и расходы;
- величина прибыли, дивидендов;
- динамика цен на акции;
- качество управления.

В отечественной экономической литературе к понятию «движение денежных средств» относят: отчеты и прогнозы движения денежных средств, отчеты и прогнозы доходов и расходов, обороты и остатки денежных средств на счетах предприятия.

Критерий *обеспечения кредита* обозначает стоимость всех активов заемщика и стоимость обеспечения, принимаемого в качестве вторичного источника погашения долга по кредитному договору (залог, гарантия, поручительство). Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды банка в случае объявления заемщика банкротом, то достаточность стоимости конкретного вида обеспечения гарантирует выполнение заемщиком обязательств по кредитному договору в случае недостаточности денежных средств при возникновении финансовых затруднений. Качество залога, надежность гаранта или поручителя особенно важны для кредитора при нестабильном денежном потоке у заемщика, проблемах с ликвидностью баланса или недостаточным размером собственного капитала.

Как показывает зарубежный и отечественный опыт кредитования, при анализе качества залога по кредиту особое внимание обращается на такие характеристики, как состояние и структура активов заемщика, срок эксплуатации оборудования, условия хранения материальных запасов и др. Большое значение имеет фактор, связанный с уровнем и спецификой технологии производства, поскольку, если активы заемщика технологически устарели, то их ценность в качестве

обеспечения будет невелика а, следовательно, трудно будет осуществить их реализацию.

Показатели критерия *экономических условий внешней среды*, в которых совершается кредитная сделка, определяют степень рыночного риска банка и учитываются при решении вопроса о возможности кредитования заемщика и определении условий кредитного договора, особенно в случае долгосрочного кредитования инвестиционных проектов.

Изучение *изменения законодательства и контроля* предполагает анализ законодательных основ деятельности заемщика и нацеливает кредитных инспекторов на получение ответов на следующие вопросы: имеется ли законодательная и нормативная основа для обеспечения деятельности заемщика и осуществления кредитуемого мероприятия; как повлияет на результаты деятельности заемщика ожидаемое изменение законодательства (например, налогового), насколько сведения о заемщике и ссуде, содержащиеся в кредитной заявке, отвечают стандартам банка, зафиксированным в положении о кредитной политике, а также стандартам органов банковского надзора, контролирующим качество ссуд.

Перечисленные выше критерии кредитоспособности заемщика коммерческого банка определяют следующие этапы кредитного анализа [4, с.182-190; 8, с.165-172]:

- сбор информации о клиенте;
- оценка финансового состояния потенциального заемщика;
- оценка менеджмента компании;
- оценка рыночного риска;
- наблюдение за технологией производства.

Несмотря на единство критериев кредитоспособности и способов их оценки, существует определенная специфика в анализе кредитоспособности корпоративных клиентов и частных лиц, крупных предприятий и малого бизнеса. Эта специфика заключается в комбинации применяемых на практике методов оценки, а также в содержании методик оценки.

Как показывает практика, в настоящее время российские коммерческие банки, опираясь на собственный и зарубежный опыт, начинают уделять внимание комплексной оценке заемщика. При этом используются современные программы анализа финансового состояния предприятий, движения денежных потоков. Одновременно создается информационная база о клиентах, содержащая сведения о кредитной истории заемщиков, их деловой репутации, состоянии счетов и т.д.

По результатам анализа кредитоспособности должен быть определен класс кредитоспособности заемщика. Однако в настоящее время в России нет единого классификатора финансовой устойчивости, надежности и кредитоспособности и предприятий. В то время как в развитых странах существуют официальные национальные рейтинги надежности компаний, а также международные инвестиционные рейтинги, которые периодически публикуются и дают кредитору возможность правильно оценить свой риск при выдаче кредита. В России инвестиционные рейтинги международных рейтинговых агентств имеют только крупнейшие компании стратегического значения, большинство же средних предпри-

ятий не имеют таких рейтингов, что вынуждает банки полагаться только на собственные оценки при анализе финансового состояния и кредитоспособности предприятий в целом.

Создание в стране единой нормативной базы для оценки финансового состояния предприятий различных отраслей и системы периодически публикуемых рейтингов надежности и кредитоспособности предприятий могло бы способствовать стандартизации процедуры оценки кредитоспособности предприятий и существенно минимизировать риски банковской деятельности.

Долгое время российские банки основное внимание при кредитовании уделяли обеспечению, что объяснялось неудовлетворительным финансовым состоянием предприятий государственного сектора экономики и «непрозрачностью» бизнеса коммерческих структур. В настоящее время все больше усиливается роль таких факторов кредитоспособности, как положительная кредитная история, хорошая деловая репутация заемщика, стабильность его финансовых потоков.

Главной проблемой для банков остается определение кредитоспособности заемщиков на долгосрочную перспективу, особенно при проектном финансировании. Это сужает круг потенциальных заемщиков для кредиторов. При отсутствии в практической деятельности банка методик оценки кредитоспособности заемщиков, предоставляющих возможность прогнозирования, происходит потеря потенциальных доходов банка, поскольку тот не рискует размещать средства в кредиты, связанные с повышенным риском.

Список литературы:

1. Алиев Б.х., Идрисова С.К., Рабаданова Д.А. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. – М: Вузовский учебник: ИНФРА –М, 2014 – 288с.
2. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Системный подход при проведении комплексного мониторинга банковских рисков Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №17. С 27-36
3. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 453-457.
4. Банковское дело /под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой, Л.П.- Питер, 2008. – 240 с.
5. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие - М.: КноРус, 2005. - 272 с.
6. Кроливецкая Л.П., Тихомирова Е.В. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков. - М.: КноРус, 2009. – 277 с.
7. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело. Современная система кредитования. - М.: КноРус, 2009. - 260 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

М.И. Рыбалко, Магистрант второго года обучения,
кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
г. Белгород, Россия

***Аннотация:** в статье приводится опыт Белгородской области по внедрению механизмов проектного менеджмента в сферу государственного управления инновационной деятельностью региона, выделяются основные формы поддержки инновационной деятельности органами государственной власти при реализации инновационных проектов на территории Белгородской области.*

***Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, проект, проектный офис, проектный менеджмент, государственно-частное партнерство, субсидии, региональный инновационный центр.*

В настоящее время одной из важнейших государственных задач является перевод промышленного потенциала от сырьевой направленности в сферу высоких технологий. Это позволит значительно расширить конкурентный потенциал экономики Белгородской области в инновационной деятельности за счет наращивания ее конкурентных преимуществ и на этой основе задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния.

Реализация инновационного сценария развития регионов должна осуществляться через создание механизмов проектного управления инновационной деятельностью, обеспечивающих достижение основных приоритетов инновационного развития регионов, к числу которых следует отнести: увеличение инновационной активности; повышение уровня и качества жизни населения; развитие человеческого потенциала.

Роль проектного управления в обеспечении устойчивого функционирования региональной инновационной системы предполагает создание предпосылок для инициирования инновационных проектов, содействие в их реализации, выявление заинтересованных сторон проектов и оценку последствий внедрения результатов реализации проектов в экономику региона, достижение максимальных показателей эффективности благоприятного воздействия достигнутых результатов на население для повышения уровня и качества жизни. Решение указанных задач невозможно без интеграции проектного управления в систему регионального управления. Проектный менеджмент предполагает развитие проектно-ориентированного подхода к управлению инновационной деятельностью региона, который базируется на представлении всей деятельности региональных органов власти по реализации страте-

гии социально-экономического развития в виде проектов, что позволяет системно управлять экономикой региона. Управление проектами интегрирует традиционный подход к управлению текущей деятельностью (операционным управлением), и стратегическое управление. Внедрением системы управления проектами в Белгородской области уполномочен заниматься департамент внутренней и кадровой политики региона, а основным исполнителем является отдел организации проектного управления (проектный офис).

Что касается формирования организационной структуры проектов, то обычно создается группа управления и рабочая группа проекта на базе исполнителя проекта. Применение принципов проектного управления в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области регулируется постановлением правительства Белгородской области № 202-пп от 31 мая 2010 года «Об утверждении положения об управлении проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области». Согласно данному положению, этап реализации проекта предполагает выполнение ряда процедур, которые принято разделять на три блока: выполнение работ, контроль над исполнением, анализ и корректировка [1]. Данные работы завершаются составлением итогового отчета о реализации проекта, который содержит информацию о достижении целей проекта, использовании выделенных ресурсов, а также внешних и внутренних факторах, оказавших влияние на результаты выполнения проекта.

Закрытие проекта может быть совершено либо в случае завершения деятельности, либо в случае приостановления выполняемых процедур. Приостановление проекта означает досрочное прекращение работ с возможностью последующего возобновления. Важно отметить, что по проектам, инициированным органами государственной власти Белгородской области, приостановление проектной деятельности возможно только по согласованию с руководителем органа государственной власти.

В Белгородской области проектные офисы созданы не только на уровне субъекта, но и в муниципальных образованиях, проработана нормативная база, а госпрограммы рассматриваются как портфели проектов с четкими показателями эффективности.

Современное проектное управление трудно представить без использования информационных инструментов реализации проектов. Поэтому все проекты регистрируются в базе системы общего электронного документооборота «Электронное правительство Белгородской области», при помощи которой по контрольным точкам отслеживается весь ход реализации каждого проекта. В базе работают все органы исполнительной власти региона.

«Провалы» рынка в области инноваций вынуждают государство принимать на себя ряд институциональных и финансовых функций по регулированию инновационного цикла, в рамках которого в большей или меньшей мере присутствуют «нерыночные» стадии. Однако организация инновационных процессов не должна базироваться исключительно на государственном программном финансировании или адресной финансовой поддержке.

Мировая практика создания и функционирования национальных инно-

вационных систем демонстрирует четыре основных способа преодоления не состоятельности рынка: прямое участие государства; государственный заказ научно-исследовательским центрам; предоставление безвозмездных субсидий (грантов) на проведение фундаментальных научных исследований; налоговые, имущественные и иные льготы предприятиям и организациям, осуществляющим научную и инновационную деятельность [2, с. 53]. Все эти способы могут иметь место при выстраивании взаимодействия государства и научных организаций.

В целях содействия инновационному развитию экономики на территории региона реализуется государственная программа «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы» с выделением подпрограммы 1 «Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности» [3], в рамках которой реализуется портфель инновационных проектов с четко заданными показателями эффективности. Главными результатами реализации данных проектов призваны стать создание благоприятных организационных и экономических условий ведения инновационной предпринимательской деятельности, стимулирование развития изобретательской, патентно-лицензионной и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов области.

В Белгородской области государственное участие в инновационных проектах производится как в форме прямого их финансирования путем предоставления грантов наукоемким фирмам, так и в предоставлении оборудования, нематериальных активов Белгородским региональным ресурсным инновационным центром на условиях софинансирования.

К числу инновационных проектов, реализуемых в Белгородской области, следует отнести создание специальных государственных венчурных фондов на паритетных условиях с бизнес-структурами с целью развития рынка венчурного финансирования; поддержки высокотехнологичных компаний, долгосрочный потенциал которых недооценен частным сектором. Такие фонды создаются с целью финансирования компаний, находящихся на ранних стадиях своего развития.

Существенную роль в развитии инновационной деятельности могут сыграть региональные инновационные центры. К таким центрам наряду с Белгородским региональным ресурсным инновационным центром можно также отнести технополис «Светоград», в котором производится разработка инновационных продуктов, реализация высокотехнологичных проектов, создание необходимой для этого инфраструктуры.

Особое место в совершенствовании механизмов поддержки инновационной предпринимательской деятельности в регионе отводится сегодня региональным программам инновационного развития. Реализация долгосрочной целевой программы «Развитие nanoиндустрии Белгородской области на 2010-2014 годы» позволила объединить усилия государства и бизнеса на пути построения региональной инновационной системы. Мероприятия программы профинансированы как за счет собственных средств промышленных

предприятий и научных организаций, заемных источников, так и средств областного бюджета.

Также в регионе предоставляются налоговые льготы (на имущество и прибыль организаций) инновационным компаниям, реализующим инвестиционные проекты, направленные на повышение энергоэффективности и энергосбережения, в том числе проекты по развитию биоэнергетики на основе использования альтернативных источников энергии; осуществляющие отчисления на проведение научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок в соответствии с налоговой отчетностью [4].

Активное вовлечение региональных органов власти, университетов и бизнес-структур приносит экономике Белгородской области ощутимые позитивные результаты. В 2015 году по итогам рейтинга регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства, проведенного Центром развития государственно-частного партнерства и Министерством экономического развития Российской Федерации, Белгородская область входит в число регионов со средним уровнем развития государственно-частного партнерства и занимает 30 место в Российской Федерации, улучшив место в рейтинге на 12 позиций по сравнению с прошлым годом [5]. При анализе факторов развития государственно-частного партнерства авторы исследования отметили Белгородскую область в числе 10 регионов, имеющих высокое качество нормативно-правовых актов, устанавливающих порядок работы с проектами ГЧП. Также как показатель развития институциональной среды учтено создание в департаменте экономического развития области подразделения, в функции которого входит развитие на территории области механизмов ГЧП.

Таким образом, в настоящий момент регионом достигнуты следующие результаты внедрения и развития проектного менеджмента: сформирована нормативная база, регламентирующая порядок управления проектами в органах государственной власти; выработана практика рассмотрения перспективных инновационных проектов на всех уровнях власти; разработан комплексный механизм управления проектами для всех стадий жизненного цикла; сформированы центры компетенций проектного управления, а также проводится систематическое обучение государственных и муниципальных служащих. Привлечение к взаимодействию с органами государственной власти крупных промышленных компаний при реализации инновационных проектов позволяет достигнуть повышения эффективности управления инновационной деятельностью. Это подтверждается на примере не только Белгородской области, но и многих российских регионов: чем больше присутствие там наукоемкого предпринимательского сектора, особенно крупных корпораций, чем сильнее университеты, чем более активную позицию занимают органы региональной власти, тем эффективнее функционирует региональная инновационная система.

Список литературы

1. Об утверждении положения об управлении проектами в органах исполни-

тельной власти и государственных органах области [Текст]: постановление Правительства Белгородской области от 31 мая 2010 г. № 202-пп // Белгородские известия. – 2010. – 5 июня.

2. Грибовской, А. В. Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт [Текст] / А. В. Грибовской, А. Л. Судариков // Инновационная экономика. 2012. № 7. С. 47-59.

3. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Текст]: постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп // Белгородские известия. – 2010. – 29 января.

4. О льготах по налогу на прибыль организаций [Текст] : закон Белгородской области от 7 сентября 2007 г. № 142 (в ред. от 26 декабря 2011 г. № 90) // Белгородские известия. – 2011. – 30 декабря.

5. Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства: рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства в 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.mb31.ru/index.php/novosti/2614-rejting-regionov-rossii-po-urovnyu-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-2014-2015>

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РЕГИОНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Сагидов А.К., к.э.н., научный сотрудник
отдела воспроизводства населения и трудовых ресурсов
ФГБУН Институт социально-экономических
исследований ДНЦ РАН, г. Махачкала*

Аннотация. В условиях формирования социально-ориентированной инновационной модели экономики каждый регион вынужден перестраивать модель экономического развития и прилагать значительные усилия, направленные на развитие инновационной деятельности. В Республике Дагестан в последние годы также реализуется ряд проектов, целью которых является повышение инновационной активности в регионе.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, научные исследования, инновационный потенциал.

Одним из важнейших условий роста экономики Республики Дагестан является активное развитие инновационной деятельности в регионе, а также наращивание инвестиций в инновационные сектора экономики. За период реформ, начиная с 1991 года, произошло резкое падение инновационного потенциала региона, сократились отраслевые научно-технические, научно-конструкторские, проектные организации, фактически прекратилось финансирование новых разработок.

В то же время динамично меняющиеся условия хозяйствования дикто-

вали необходимость выпуска новой товарной, конкурентоспособной на рынке продукции, основанной на инновационных разработках. Формирование рыночной экономики определило развитие конкурентной среды, которая в свою очередь предъявила требования не только к качеству выпускаемой продукции, но и к эффективности производства. Стало очевидно, что эффективное и конкурентоспособное производство может возникнуть только при условии активного использования инновационных технологий. Понимание этого обстоятельства привело к тому, что инновационный путь развития страны стал единственным правильным [9].

Становление и развитие экономики Республики Дагестан по инновационному пути на основе мировых научно-технических достижений находится на начальной стадии, а уровень развития малого инновационного предпринимательства находится в зачаточном состоянии. В то же время сформирована определенная законодательная база, которая должна стать основой обеспечения эффективного развития экономики региона по инновационному пути [10].

Уровень инновационной активности региона характеризуют такие показатели как инновационный потенциал и результативность инновационной деятельности, а также показатели, характеризующие усилия региональных властей по созданию на своей территории условий для развития инновационной деятельности [2]. Эти усилия могут выражаться как количеством действующих на территории региона организаций инновационной инфраструктуры, так и объемом затрат на инновации из регионального бюджета, внебюджетных фондов и собственных средств предприятий региона. Также в эти затраты включают финансирование региональными властями программ и проектов, нацеленных на повышение инновационной активности региональных производителей товаров и услуг.

Современный инновационный потенциал Республики Дагестан представлен с одной стороны учреждениями Дагестанского научного центра Российской академии наук (ДНЦ РАН) и ведущими высшими учебными заведениями республики и рядом предприятий, активно внедряющих в свое производство инновационные разработки с другой стороны.

Так, созданный в 1997 г. при ДНЦ РАН Центр высоких технологий (ЦВТ) Института физики явился испытательным полигоном, на котором апробированы новые прогрессивные методы параллельного выполнения академических работ и НИОКР. При создании Центра перед его коллективом была поставлена задача ускорения процесса внедрения передовых научных результатов в производство и тем самым содействие разработке наукоемкой и конкурентоспособной продукции [5].

Центр высоких технологий успешно занимается внедренческой деятельностью своих научно-технических разработок. Так, на НПО «Платан» (г. Фрязино, Московской области) внедрен в производство жидкокристаллический дисплей бортового авиационного применения; на предприятии «Полема» (г. Тула), входящем в состав «Промышленно-металлургического холдинга» (г. Москва), налажено производство уникальных керамических мишеней

для производителей дисплеев, элементов солнечных батарей, энергосберегающего оконного стекла.

Большая работа по формированию базы инновационного социально-экономического развития РД проводится в вузах республики. Во всех научных и научно-педагогических учреждениях РД направления научных исследований и инновационной деятельности согласовываются с приоритетами федеральной, региональной и республиканской научной, научно-технической и инновационной политики.

В ДГТУ функционирует республиканский технопарк, деятельность которого направлена на обеспечение эффективного использования научного, научно-технического и технологического потенциала республики, организации инновационной деятельности, направленной на создание и реализацию современной конкурентоспособной научно-технической продукции.

Республиканский технопарк осуществляет научно-техническое взаимодействие и сотрудничество с инновационно активными предприятиями республики, к которым можно отнести ОАО НИИ «Сапфир», ОАО «Авиаагрегат», ОАО «Завод им. Гаджиева», ОАО «Завод Дагдизель» и др.

Инновационная деятельность в Республике Дагестан в 2014 году велась в 30 организациях, выполнявших научные исследования и разработки, в том числе в 23 научно-исследовательских организациях и в 7 вузах [8].

Общая численность работников, выполнявших научные исследования и разработки в 2014 году в Республике Дагестан составила 1548 человек, в том числе 185 докторов наук и 405 кандидатов наук [3].

Реализация проектов и новых разработок встречает значительные трудности, которые связаны с отсутствием оборотных финансовых средств, отсутствием инвестирования, изношенностью основных фондов и т.д. Модернизация существующих производств и создание новых для выпуска инновационной продукции требует значительных затрат [4].

В период перехода на рыночные экономические отношения не проводилось обновление основных фондов (особенно станочных парков предприятий), не выпускалась конкурентоспособная продукция, конверсия оборонных предприятий осуществлена недостаточно эффективно [1]. Результатом этого стала крайне низкая инновационная продуктивность в республике, так например, в первой половине 2000-х годов в Республике Дагестан было создано всего лишь 11 передовых производственных технологий. Однако в последние годы удалось изменить сложившуюся ситуацию и перейти к положительной динамике, так например в 2014 году в регионе было создано 13 передовых производственных технологий, 8 из которых являются новыми в стране, 5 принципиально новыми [3].

Традиционно в республике наиболее высокий уровень инновационной активности наблюдается у предприятий, занимающихся технологическими инновациями. Исключением явился 2011 год, когда уровень инновационной активности организаций, осуществлявших технологические инновации составил всего 1 %, в то время как организаций занимающихся маркетинговыми инновациями оказалось 2,9 %, а организационными – 1,9 %. В 2014 году на долю технологиче-

ских инноваций пришлось 8,5 % организаций, занимавшихся инновационной деятельностью в Республике Дагестан (табл. 1).

Таблица 1

Уровень инновационной активности в Республике Дагестан по видам инноваций [3] (в процентах от общего числа обследованных организаций)

	2007	2011	2012	2013	2014
Число организаций занимающихся инновационной деятельностью	10,7	2,9	6,5	10,3	12,2
из них:					
технологическими инновациями	8,3	1,0	4,3	5,7	8,5
маркетинговыми инновациями	1,7	2,9	4,3	3,4	4,9
организационными инновациями	5,0	1,9	4,3	4,6	3,7

Среди организаций, осуществлявших различные виды инновационной деятельности, наибольшую долю составляют организации, приобретавшие машины и оборудование, связанные с технологическими инновациями. Популярность данного вида инновационной деятельности связана с обновлением производственного оборудования [7]. Наиболее активно в Республике Дагестан внедряются инновационные процессы в организациях таких видов экономической деятельности, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и производство транспортных средств и оборудования.

Основным источником финансирования инновационной деятельности в Республике Дагестан по-прежнему являются средства федерального бюджета. В 2014 г. за счет средств федерального бюджета было профинансировано 69,3 % всех затрат на научные исследования и разработки. Собственные средства научных организаций республики в 2014 г. стали источником финансирования 7,9 % инноваций. Средства внебюджетных фондов стали источником финансирования 5,5 % научных исследований, за счет средств республиканского и местного бюджета было профинансировано 3,6 % инновационных разработок в регионе [8]. В целом, анализ структуры затрат на инновации в Республике Дагестан в 2014 году и в предыдущие годы показывает, что основным и практически единственным источником финансирования инновационных разработок в регионе были и остаются государственные инвестиции.

В целом по уровню развития инновационной деятельности Республика Дагестан на порядок отстает от регионов-лидеров в сфере инновационного развития и необходимо приложить огромные усилия для изменения ситуации в лучшую сторону. Основные проблемы, препятствующие развитию инновационной деятельности в регионе как правило носят экономический характер. Это и относительно высокая стоимость нововведений, недостаток собствен-

ных денежных средств, недостаточный уровень финансовой поддержки со стороны государства. К производственным факторам, тормозящим инновационное развитие можно отнести недостаток квалифицированного персонала, устаревший парк производственного оборудования, низкий инновационный потенциал организаций.

К важнейшим задачам, стоящим перед Республикой Дагестан в сфере развития инновационной деятельности на ближайшую перспективу относятся:

- увеличение экономического оборота результатов научных исследований и разработок, научно-технических или технологических достижений, воплощенных в форме новых или усовершенствованных товаров, услуг или технологических процессов;
- создание новых производств, характеризующихся высокоэффективными рабочими местами;
- формирование и развитие инновационной инфраструктуры, поддержка создания новых технопарков и внедренческих центров при учреждениях Дагестанского научного центра РАН и ведущих вузах республики [6];
- выработка условий и стимулов для более активной интеграции научной, научно-технической деятельности и производства.

При реализации вышестоящих задач, направленных на развитие инновационной деятельности в регионе, основное внимание должно уделяться вопросам развития частно-государственного партнерства, создания условий для увеличения финансирования бизнесом инновационных проектов, поддержки малого инновационного бизнеса и создания системы преференций и льгот для организаций, предоставляющих высокотехнологичные научно-технические услуги. Необходимо создать инновационный венчурный фонд и формировать сеть технопарков. Все это окажет содействие скорейшему внедрению в реальный сектор разработок республиканских ученых и специализированных научных организаций, инновационных проектов крупных предприятий.

Литература

1. Абдулманапов П.Г., Галбацдибирова М.А. Специфика социально-экономического развития горных районов // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – № 4. – С. 29-31.
2. Ахмедуев А.Ш., Рабаданова К.А. Инновационный потенциал модернизации экономики Дагестана // Региональные проблемы преобразования экономики. – № 4. – 2013. – С. 269-280.
3. Дагестан в цифрах-2015 г. Краткий статистический сборник. Махачкала, 2015.
4. Идзиев Г.И. Инновационное развитие промышленности региона // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2012. – № 2. – с. 151-158.
5. Идзиев Г.И. Предпосылки и ограничения формирования региональных инновационных систем // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 41. – С. 62-68.

6. Кутаев Ш.К., Гордеев О.И. Развитие промышленности и формирование инновационной экономики региона // Апробация. – № 6. – 2014. – С. 58-61.
7. Магомедов А.Г. Особенности стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий // Вопросы структуризации экономики. – 2012. - № 1. – С. 20-22.
8. Официальный сайт Дагестанстата [Электронный ресурс]. URL: <http://dagstat.gks.ru/>. Дата обращения 28.04.2016.
9. Сагидов А.К. Основные направления стимулирования инновационной деятельности и повышения инновационной активности // Вопросы структуризации экономики. – 2002. – № . – С. 7-9.
10. Хаджалова Х.М. Социально-экономическая безопасность и угрозы социальной стабильности в регионе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – № 2. – 2010. – С. 58-62.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ⁵

*Сидорова Е.А., к. э. н., доцент кафедры
мировой экономики и статистики
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова*

***Аннотация:** в статье анализируются отдельные аспекты трансформации интеграционных процессов в связи с глобализацией современной мировой экономики. При этом в условиях растущей взаимозависимости стран возникает необходимость комплексного формирования механизмов и принципов глобального управления. В связи с этим, раскрываются сущность и субъекты глобального управления, а также структура координации глобальной экономической политики.*

***Ключевые слова:** интеграционные процессы; глобализация современной мировой экономики; международные интеграционные объединения; глобальное управление; структура координации глобальной экономической политики.*

В настоящее время на развитие интеграционных процессов оказывает растущее влияние глобализация: усиливается значение трансграничных потоков и происходит формирование глобальной сетевой экономики. Причем процессы глобализации и интеграции, взаимодействуя, модифицируются, но между ними существует противоречие: формирование интеграционных объединений усиливает обособленность торгово-экономических групп, развивает «коллективный протекционизм», что тормозит процессы глобализации. Выходом из сложившейся ситуации является применение модели т.н. «от-

⁵ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 15-32-01043.

крытого регионализма» в процессе формирования и становления интеграционных объединений, которая предполагает, что регион должен быть открыт для резидентов данной территориальной общности и представителей остальных регионов. С экономической точки зрения, речь идет о различных формах либерализации и содействия торговли, а также экономическом и техническом сотрудничестве. Другими словами, международные интеграционные объединения создаются не только в целях регионального самообеспечения, но и для того, чтобы извлечь наибольшие выгоды из новой системы международного разделения труда, и поэтому открыты для расширения связей с третьими странами [5, с. 48-49]. «Открытый регионализм» находится в русле экономической глобализации, служит своеобразной предпосылкой, этапом, предшествующим глобализации мировой экономики.

Более того, для обозначения изменений в условиях глобализации все чаще употребляется понятие «новый регионализм». Оно означает резкую интенсификацию и усложнение интеграции в международных экономических отношениях и имеет две формы проявления: количественную («поток» новых интеграционных соглашений, перезаключение ранее существовавших договоров на новых условиях и другое) и качественную (увеличение глубины регионального хозяйственного взаимодействия, использование комплексных, более развитых форм интеграции). Новые региональные группировки существенно отличаются от предшествующих. Они включают в себя больше стран, у них более широкие возможности интеграции государств, находящихся на разных уровнях экономического развития. Менее развитые в экономическом отношении страны вовлекаются в интеграционные блоки высокоразвитых государств. В новых интеграционных объединениях формируется плотное ядро из наиболее развитых стран, которые, являясь мотором интеграции, оказывают существенную помощь (финансовую, технологическую и др.) менее развитым странам в целях «экономической конвергенции» - «подтягивания» уровня их социально-экономического развития к уровню более развитых стран и ускорения их адаптации к условиям жесткой конкуренции внутри такого интеграционного блока [2, с. 11]. «Новый регионализм» - многоуровневое понятие. Оно охватывает, во-первых, такие крупные и разные по характеру региональные структуры, как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС и другие; во-вторых, участие внутренних субъектов отдельных государств в образовании приграничных общих хозяйственных пространств ряда стран (например, «треугольники экономического роста» в Юго-Восточной Азии); в-третьих, активное развитие межрегиональных интеграционных соглашений, ведущих к появлению «макрорегионов».

Кроме того, стоит выделить, что в последнее время появились новые, более гибкие интеграционные модели: разноскоростная, разноформатная, трансконтинентальная [2, с. 24]. Например, БРИКС - это трансконтинентальное неформальное объединение. Следует также отметить определенную мобильность субъектов, образующих интеграционные союзы, которые зачастую одновременно участвуют более чем в одном региональном интеграционном объединении. Так, Россия является членом таких интеграционных объедине-

ний, как СНГ, АТЭС, ЕАЭС, БРИКС и др.

Более того, необходимой основой любого интеграционного объединения является достижение баланса между национальными и наднациональными интересами. Принцип наднациональности совсем не обязательно должен главенствовать во всех сферах регионального сотрудничества: в некоторых областях вполне можно ограничиться межгосударственным сотрудничеством. Однако принципиальный выбор, касающийся готовности на определенное ограничение национального суверенитета, должен быть сделан, иначе неминуемо возникнут серьезные проблемы.

По мнению Зуева В.Н., наднациональный механизм в межгосударственных отношениях можно определить как совокупность правил и процедур, порядок/способ функционирования экономических и/или политических систем в процессе их взаимодействия в рамках международной структуры/организации, одобренный суверенными государствами, и с их согласия, выходящий из-под национального контроля, первоначально в той степени, которая заранее фиксируется соответствующими договоренностями и соглашениями. Наднациональный механизм един для экономической и политической интеграции, неразделимы микро- и макросреда его функционирования, для которого характерны следующие черты: - формируется неподконтрольно какому-либо государству, а на основе компромисса между ними; - функционирует независимо от воли какого-то конкретного государства, в интересах объединения в целом; - возвышается над государством в иерархии структур управления и практического воплощения экономических и политических процессов, попадающих в область совместного регулирования; - оказывает непосредственное воздействие на внутригосударственное развитие экономики, социальной, культурной и других сфер, подчас вопреки текущим предпочтениям национального уровня [3, с. 29-30].

Говоря о принципе наднациональности, следует особо выделить, что в условиях растущей взаимозависимости стран возникает необходимость комплексного формирования механизмов и принципов *глобального управления*, которое представляет собой процесс совместного руководства в условиях существующей системы международных отношений. В настоящее время разработкой концепций глобального управления занимаются во всех странах мира. Эта проблема находит отражение в исследованиях и российских ученых: А.А.Немчука, Д.С.Кузьмина, О.Н. Барабанова, Н.С. Швейкиной. Так, А.А. Немчук утверждает, что приоритет в глобальном управлении имеют национальные государства, но он отмечает смещение акцента и на международные институты, общественные объединения и отдельных акторов [4]. Необходимо подчеркнуть, что понимание категории «глобальное управление» может несколько отличаться: от идеи «мирового правительства» до «мягкого» лидерства и неформальных форумов. Координация глобальной экономической политики проводится, прежде всего, национальными государствами, международными экономическими организациями и региональными интеграционными объединениями и может характеризоваться следующей струк-

турой:

1. национальный уровень: формируется государственными органами власти в лице своих официальных институтов и учреждений;

2. региональный уровень: включает многочисленные региональные экономические объединения, которые, при общей ориентации на ценности открытой мировой экономики, представляют собой мощные инструменты защиты специфических интересов субъектов, оказывающих ключевое влияние на процессы выработки экономической политики в данных группировках;

3. глобальный уровень: представляет собой механизм управления мировой экономикой как единым целым, не ограничивая суверенитет государств, через систему международных формальных и неформальных организаций и объединений (в каждом конкретном случае степень влияния может быть разной в зависимости от уровня экономического развития государств и объединений)⁶.

Таким образом, можно утверждать, что международная экономическая интеграция обладает благоприятными перспективами дальнейшего развития в неоднородном мировом сообществе, и в будущем, скорее всего, продолжится развитие данного процесса в разнообразных формах. Более того, в настоящее время возникает необходимость комплексного формирования механизмов и принципов глобального управления, которые носят наднациональный характер.

Библиографический список

1. Афонцев С.А. Политические рынки и регулирование экономических процессов // Политика институциональных преобразований: от теории к практическим рекомендациям / Под ред. С.А. Афонцева. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 198 с.
2. Бойченко А.А. Региональная интеграция в условиях глобализации мирового хозяйства: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (специальность 08.00.14 – Мировая экономика). – Москва, 2007. – 26 с.
3. Зуев В.Н. Наднациональный механизм как фактор развития экономической интеграции в Европейском союзе: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук (специальность 08.00.14 – Мировая экономика). – Москва, 2011. – 48 с.
4. Чечурина М.Н. Международная интеграция и международные организации: учебное пособие. – Мурманск: изд-во: МГТУ, 2012. – 269 с.
5. Немчук А.А. Проблемы глобального управления. Электронный ресурс: <http://www.rags.ru> (Дата обращения 13.12.2015).

⁶ Составлено на основе [1, с. 30].

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СКФО

*Ситникова Е. В., аспирант
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет», г.Ставрополь*

Аннотация: проведен анализ банковской системы Северо-Кавказского федерального округа по критериям обеспеченности региона услугами банков и степени автономности его банковской системы. Установлен рейтинг рынков банковских услуг субъектов округа.

Ключевые слова: банковская система, банк, услуги банков, рынок банковских услуг, обеспеченность регионов банковскими услугами.

Банковская система России в настоящее время — это один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. Совершенствование деятельности кредитных организаций является приоритетным направлением социально-экономического развития не только России в целом, но и ее регионов. В связи с этим, особое внимание уделяется оценке региональных банковских систем, мониторингу обеспеченности регионов банковскими услугами [2].

При анализе банковских систем основную роль играют методики определения обеспеченности субъектов РФ банковскими услугами, позволяющие оценить соответствие уровня развития банковского сектора социально-экономическому развитию региона. Наиболее известной из них является методика Банка России [1]. Существуют многочисленные авторские разработки. Следует отметить методику, приведенную в работе Российско-Канадского консорциума по вопросам прикладных экономических исследований (СЕРРА) [3].

Имеющиеся методики оценки банковских систем регионов, не в полной мере удовлетворяют предъявляемым к ним требованиям. Так, ни одна из них не учитывает степень развития в регионе высокотехнологичных банковских услуг, мало внимания уделяется таким важным направлениям, как финансирование малого бизнеса, жилищное ипотечное кредитование.

В связи с этим, на основании статистических данных, предлагаем оценить банковскую систему Северо-Кавказского федерального округа с помощью сочетания двух критериев: обеспеченности предприятий, населения региона классическими, высокотехнологичными банковскими услугами и степени автономности региональной банковской системы [4], установить рейтинг рынка банковских услуг СКФО (таблица 1).

Таблица 1

Определение рейтинга регионального рынка банковских услуг

		Индекс обеспеченности региона банковскими услугами					
		Значение индекса	0,00-0,33	0,34-0,66	0,67-1,00	1,01-1,33	> 1,33
Индекс автономности регионального рынка банковских услуг	Значение индекса	Характеристика рынка	регион испытывает острый дефицит банковских услуг	низкая степень развития рынка банковских услуг	развитие рынка банковских услуг в целом соответствует среднему уровню по стране	развитие рынка банковских услуг опережает средний уровень по стране	рынок в своем развитии существенно превосходит средние показатели по стране
	0,00-0,16	региональные банки отсутствуют или практически незаметны на рынке	A1	B1	C1	D1	E1
	0,17-0,33	высокая зависимость рынка от инорегиональных банков	A2	B2	C2	D2	E2
	0,33-0,50	умеренная зависимость рынка от инорегиональных банков	A3	B3	C3	D3	E3
	0,51-0,66	низкая зависимость рынка от инорегиональных банков	A4	B4	C4	D4	E4
	> 0,66	определяющую роль играют региональные банки, рынок практически автономен	A5	B5	C5	D5	E5

Анализ уровня развития классических банковских услуг (таблица 2), позволяет сделать вывод, что потребности населения и предприятий округа в банковском обслуживании удовлетворены в недостаточной степени.

Таблица 2

Оценка уровня развития классических банковских услуг в СКФО

Да- та	Субъект РФ	Обеспе- ченность региона банков- скими подраз- деления- ми	Обеспе- ченность населе- ния кре- дитными ресурса- ми	Обеспе- ченность органи- заций кредит- ными ресурса- ми	Развитие ипотеч- ного жилищ- ного кредито- вания	Удовле- творение спроса населе- ния на опера- ции по приему вкладов	<i>Индекс развития классиче- ских бан- ковских услуг</i>
1	2	3	4	5	6	7	8
01.01.2012	Республика Дагестан	0,3395	0,2046	0,2098	0,3998	0,1161	0,2323
	Республика Ингушетия	0,1727	0,3803	0,8247	0,0675	0,1420	0,2203
	Кабардино-Балкарская республика	0,5376	0,8732	0,9893	0,5622	0,4042	0,6378
	Карачаево-Черкесская республика	0,3332	1,1379	1,2045	0,2210	0,4405	0,5365
	Республика Северная Осетия - Алания	0,4236	0,5789	0,6070	0,5596	0,4269	0,5131
	Чеченская республика	0,1265	0,1305	0,4533	0,2547	0,0540	0,1594
	Ставропольский край	0,7161	1,0518	0,7033	0,8297	0,7002	0,7900
	СКФО в целом	0,4372	0,5384	0,5748	0,6284	0,3211	0,4867
01.01.2013	Республика Дагестан	0,3156	0,1886	0,1906	0,5263	0,1552	0,2474
	Республика Ингушетия	0,1976	0,3398	0,5662	0,0846	0,1431	0,2151
	Кабардино-Балкарская республика	0,5412	1,0315	0,9052	0,6325	0,4120	0,6666
	Карачаево-Черкесская республика	0,3371	1,1776	1,0191	0,3189	0,4145	0,5567
	Республика Северная Осетия - Алания	0,4419	0,7781	0,5692	0,5846	0,4887	0,5617
	Чеченская республика	0,1272	0,2183	0,3593	0,2040	0,0902	0,1790
	Ставропольский край	0,7288	1,0011	0,7602	0,8333	0,6414	0,7841
	СКФО в целом	0,4356	0,4992	0,5527	0,6602	0,2957	0,4721
01.01.2014	Республика Дагестан	0,3129	0,2306	0,1958	0,7120	0,1377	0,2681
	Республика Ингушетия	0,1924	0,3332	0,5352	0,1316	0,1412	0,2296
	Кабардино-Балкарская республика	0,5623	1,3226	0,8891	0,6694	0,4071	0,7098
	Карачаево-Черкесская республика	0,3708	1,5731	1,1260	0,4622	0,3440	0,6365
	Республика Северная Осетия - Алания	0,3891	1,0354	0,4450	0,6606	0,4225	0,5494
	Чеченская республика	0,1179	0,3129	0,3618	0,1025	0,0734	0,1586
	Ставропольский край	0,7194	1,2277	0,8267	0,8353	0,6231	0,8241
	СКФО в целом	0,4291	0,7320	0,5703	0,7014	0,3239	0,5271

Так, несмотря на некоторый рост в течение анализируемого периода, индекс развития традиционных банковских услуг для Северо-Кавказского федерального округа составил всего 0,5271. Это означает, что организации и население округа получают в 2 раза меньше банковских услуг, чем в среднем по стране.

Наименьшими значения данного показателя были для Чеченской республики (0,1586) и Республики Ингушетия (0,2296). При этом самые «проблемные» направления для данных регионов - обеспеченность банковскими подразделениями (0,1179 и 0,1924 соответственно), развитие ипотечного жилищного кредитования (0,1025 и 0,1316) и удовлетворенности спроса населе-

ния региона операциями по приему вкладов (0,0734 и 0,1412). Это говорит о том, что данные регионы крайне непривлекательны для кредитных организаций, они не заинтересованы в открытии новых подразделений. В результате, население указанных субъектов РФ испытывает острый дефицит классических банковских услуг.

Также низкими значениями отмечен уровень обеспеченности банковскими подразделениями. На протяжении анализируемого периода значение этого показателя снизилось с 0,4372 до 0,4291. Таким образом, на 1 жителя СКФО приходится в 2 раза меньше отделений банков, чем в среднем по стране. Наименьшими значения данного показателя были для Чеченской республики и Республики Ингушетия (0,1179 и 0,1924 соответственно).

Следует отметить и характерную для округа низкую склонность населения к сбережению (коэффициент составляет всего 0,3239) при значительно более развитом направлении кредитования населения, в т.ч. жилищного ипотечного кредитования (значения соответствующих коэффициентов – 0,7320 и 0,7014 соответственно). При этом в 4 из 7 субъектов федерального округа уровень обеспеченности населения кредитными ресурсами превысил средние показатели по стране, а в Карачаево-Черкесской республике достиг значения 1,5731.

В свою очередь, самый высокий уровень обеспеченности классическими банковскими услугами отмечен в Ставропольском крае (0,8241) и Кабардино-Балкарской республике (0,7098). Они лидируют по большинству составляющих индекса, среди которых особо следует отметить обеспеченность кредитными ресурсами предприятий региона (0,8267 и 0,8891 соответственно) и развитие ипотечного жилищного кредитования (0,8353 и 0,6694 соответственно).

Сходную картину демонстрирует и анализ уровня развития высокотехнологичных банковских услуг (таблица 3), где отставание Северо-Кавказского федерального округа от средних показателей по стране оказалось еще заметнее. Так, значение итогового индекса составило 0,3362 в сравнении с 0,5271 для классических банковских услуг.

Как и для традиционных банковских услуг, наиболее развитым, в этом отношении выступил Ставропольский край (значение индекса – 0,5761), наименее развитыми – Чеченская республика (0,0921) и Республика Ингушетия (0,0929).

Таблица 3

Оценка уровня развития высокотехнологичных банковских услуг в СКФО

Дата	Субъект РФ	Уровень проникновения платежных карт	Доступность платежной инфраструктуры	Доступность торговой инфраструктуры	Развитие безналичных расчетов платежными картами	Развитие дистанционных форм обслуживания предприятий	Индекс развития высокотехнологичных банковских услуг
01.01.2012	Республика Дагестан	0,1262	0,3096	0,0229	0,1281	0,3297	0,1305
	Республика Ингушетия	0,1460	0,1391	0,0076	0,0332	0,0694	0,0512
	Кабардино-Балкарская республика	0,2989	0,2577	0,0766	0,1682	0,4235	0,2112
	Карачаево-Черкесская республика	0,2203	0,2453	0,0912	0,1796	0,7330	0,2304
	Республика Северная Осетия - Алания	0,2627	0,2421	0,1073	0,2104	0,6072	0,2444
	Чеченская республика	0,0829	0,0853	0,0033	0,0653	0,2658	0,0527
	Ставропольский край	0,4144	0,6552	0,4072	0,5206	0,8550	0,5475
	СКФО в целом	0,2363	0,3596	0,1469	0,3632	0,6863	0,3152
01.01.2013	Республика Дагестан	0,1010	0,1725	0,0169	0,0732	0,3081	0,0922
	Республика Ингушетия	0,1593	0,2525	0,0191	0,0505	0,1828	0,0934
	Кабардино-Балкарская республика	0,2716	0,2448	0,0857	0,1736	0,6562	0,2304
	Карачаево-Черкесская республика	0,2741	0,3492	0,1145	0,1901	0,7916	0,2776
	Республика Северная Осетия - Алания	0,2919	0,2418	0,1467	0,2178	0,7137	0,2763
	Чеченская республика	0,0866	0,0828	0,0034	0,0922	0,3370	0,0598
	Ставропольский край	0,3880	0,6116	0,3526	0,5650	1,0075	0,5440
	СКФО в целом	0,2237	0,3126	0,1340	0,3678	0,7987	0,3076
01.01.2014	Республика Дагестан	0,1717	0,1294	0,0185	0,0714	0,4242	0,1045
	Республика Ингушетия	0,2177	0,2111	0,0160	0,0281	0,3360	0,0929
	Кабардино-Балкарская республика	0,3241	0,4175	0,0871	0,1929	0,7249	0,2776
	Карачаево-Черкесская республика	0,3283	0,4635	0,1141	0,2237	0,8864	0,3216
	Республика Северная Осетия - Алания	0,3342	0,5751	0,1517	0,2118	0,7851	0,3444
	Чеченская республика	0,1436	0,1272	0,0125	0,0704	0,4111	0,0921
	Ставропольский край	0,5044	0,6478	0,3442	0,5619	1,0041	0,5761
	СКФО в целом	0,3001	0,3589	0,1331	0,3528	0,8488	0,3362

При этом «узким местом» остается доступ населения к инфраструктуре расчетов платежными картами в предприятиях торговли и услуг. Только в одном из субъектов округа (Ставропольский край) значение соответствующего индекса превысило 0,2. Для остальных наблюдалось 7-кратное (Республика Северная Осетия – Алания), и даже до 80-кратное (Чеченская республика) отставание от общероссийских показателей.

В то же время следует отметить гораздо более высокие показатели в обеспечении организаций региона доступом к дистанционным системам расчетов. Величина соответствующего показателя в целом по округу возросла с 0,6863 по состоянию на 01 января 2012 года до 0,8488 к началу 2014 года. При этом для Ставропольского края его значение (1,0041) даже превысило общероссийские показатели.

Согласно оценке с помощью сводного индекса обеспеченности регионов СКФО банковскими услугами (таблица 4), наиболее успешными в данном плане оказались рынки банковских услуг Ставропольского края (0,7249), Кабардино-Балкарской (0,5369) и Карачаево-Черкесской (0,5105) республик. При этом, последней удалось значительно сократить свое отставание от второго места за счет более развитого, чем в Кабардино-Балкарской республики, рынка высокотехнологичных банковских услуг (значения соответствующего индекса – 0,3216 и 0,2776).

В свою очередь, наименее развитыми оказались региональные рынки банковских услуг Чеченской республики и Республики Ингушетия, для которых значения сводного индекса обеспеченности банковскими услугами составили 0,1320 и 0,1749 соответственно.

В целом, значительную роль в отставании округа от общероссийских показателей сыграл ограниченный доступ организаций и населения региона к высокотехнологичным банковским услугам. Значение соответствующего индекса (0,3362) оказалось почти на 0,2 единицы ниже, чем для классических банковских услуг (0,5271). Это демонстрирует существенное технологическое отставание СКФО, которое может существенно замедлить его дальнейшее социально-экономическое развитие.

Результаты ранжирования регионов СКФО по степени автономности рынков банковских услуг (таблица 5) кардинально отличаются от данных, полученных с помощью индекса обеспеченности региона банковскими услугами. Лидировавший по уровню развития рынка Ставропольский край, по уровню автономности с результатом 0,0224 оказался одним из аутсайдеров, уступив только Чеченской республике (0,0000) и Республике Ингушетия (0,0178). В первой из них полностью отсутствовали региональные кредитные организации, во второй – в течение анализируемого периода были отозваны лицензии у зарегистрированных банков.

Таблица 4 – Расчет сводного индекса обеспеченности региона банковскими услугами

Субъект РФ	01.01.2012			01.01.2013			01.01.2014		
	Индекс развития классических банковских услуг	Индекс развития высокотехнологичных банковских услуг	Сводный индекс обеспеченности региона банковскими услугами	Индекс развития классических банковских услуг	Индекс развития высокотехнологичных банковских услуг	Сводный индекс обеспеченности региона банковскими услугами	Индекс развития классических банковских услуг	Индекс развития высокотехнологичных банковских услуг	Сводный индекс обеспеченности региона банковскими услугами
Республика Дагестан	0,2323	0,1305	0,1916	0,2474	0,0922	0,1853	0,2681	0,1045	0,2027
Республика Ингушетия	0,2203	0,0512	0,1527	0,2151	0,0934	0,1664	0,2296	0,0929	0,1749
Кабардино-Балкарская республика	0,6378	0,2112	0,4672	0,6666	0,2304	0,4921	0,7098	0,2776	0,5369
Карачаево-Черкесская республика	0,5365	0,2304	0,4140	0,5567	0,2776	0,4451	0,6365	0,3216	0,5105
Республика Северная Осетия - Алания	0,5131	0,2444	0,4056	0,5617	0,2763	0,4475	0,5494	0,3444	0,4674
Чеченская республика	0,1594	0,0527	0,1168	0,1790	0,0598	0,1313	0,1586	0,0921	0,1320
Ставропольский край	0,7900	0,5475	0,6930	0,7841	0,5440	0,6881	0,8241	0,5761	0,7249
СКФО в целом	0,4867	0,3152	0,4181	0,4721	0,3076	0,4063	0,5271	0,3362	0,4507

Таблица 5 – Оценка степени автономности регионального рынка банковских услуг СКФО

Дата	Субъект РФ	Институциональная автономность	Автономность в кредитовании организаций	Автономность в кредитовании малого бизнеса	Автономность в кредитовании населения	Автономность в хранении сбережений	Индекс автономности регионального рынка банковских услуг
01.01.2012	Республика Дагестан	0,5552	0,2162	0,1757	0,2430	0,3873	0,3155
	Республика Ингушетия	0,3043	0,0084	0,0059	0,0567	0,0673	0,0885
	Кабардино-Балкарская республика	0,1818	0,0774	0,0848	0,0430	0,1471	0,1068
	Карачаево-Черкесская республика	0,1224	0,0381	0,0381	0,0583	0,3168	0,1147
	Республика Северная Осетия - Алания	0,5269	0,2381	0,3070	0,0447	0,2256	0,2685
	Чеченская республика	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	Ставропольский край	0,0841	0,0228	0,0233	0,0255	0,0588	0,0429
	СКФО в целом	0,2420	0,0702	0,0798	0,0626	0,1408	0,1191
01.01.2013	Республика Дагестан	0,5268	0,2086	0,1936	0,3369	0,5035	0,3539
	Республика Ингушетия	0,2500	0,0300	0,0172	0,0397	0,0410	0,0756
	Кабардино-Балкарская республика	0,1678	0,0854	0,0952	0,0340	0,1309	0,1027
	Карачаево-Черкесская республика	0,1176	0,0398	0,0495	0,0430	0,3388	0,1177
	Республика Северная Осетия - Алания	0,4700	0,2525	0,3568	0,0612	0,2340	0,2749
	Чеченская республика	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	Ставропольский край	0,0567	0,0115	0,0073	0,0086	0,0224	0,0213
	СКФО в целом	0,2095	0,0661	0,0889	0,0602	0,1498	0,1149
01.01.2014	Республика Дагестан	0,4732	0,1637	0,1778	0,1123	0,1293	0,2113
	Республика Ингушетия	0,0000	0,0222	0,0212	0,0257	0,0197	0,0178
	Кабардино-Балкарская республика	0,1613	0,0718	0,0828	0,0241	0,1193	0,0918
	Карачаево-Черкесская республика	0,1071	0,0335	0,0539	0,0237	0,4006	0,1238
	Республика Северная Осетия - Алания	0,2045	0,1873	0,2286	0,0328	0,1271	0,1561
	Чеченская республика	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
	Ставропольский край	0,0511	0,0215	0,0151	0,0064	0,0180	0,0224
	СКФО в целом	0,1687	0,0542	0,0697	0,0246	0,0690	0,0772

При этом наиболее «слабыми» были показатели Ставропольского края в части кредитования населения (0,0064) и малого бизнеса (0,0151). Это объясняется высокой привлекательностью данных направлений бизнеса, обусловивших значительную конкуренцию со стороны банков из других регионов.

Напротив, Республика Дагестан, несмотря на низкий уровень развития рынка, оказалась одним из лидеров в части автономности банковского сектора – ее показатель к концу анализируемого периода составил 0,2113. Это объясняется как давними традициями в работе «местных» кредитных организаций, так и низкой привлекательностью региона для инорегиональных банков.

Следует отметить неуклонное снижение общего уровня автономности банковского сектора Северо-Кавказского федерального округа. Так, за анализируемый период величина индекса автономности сократилась с 0,1191 до 0,0772 или на 35%. При этом единственным регионом, которому удалось нарастить свой уровень независимости, является Карачаево-Черкесская республика. За 2 прошедших года индекс автономности ее рынка увеличился с 0,1147 до 0,1238 или на 8%.

В то же время для Республики Дагестан значение данного показателя уменьшилось на 33 %, Республики Северная Осетия – Алания – на 42 %, Ставропольского края – на 48 %. Все это свидетельствует о стремительном вытеснении региональных кредитных организаций с рынка банковских услуг Северо-Кавказского федерального округа.

Наиболее наглядно данный факт замечен при анализе изменений рейтингов региональных рынков банковских услуг (рисунок 1).

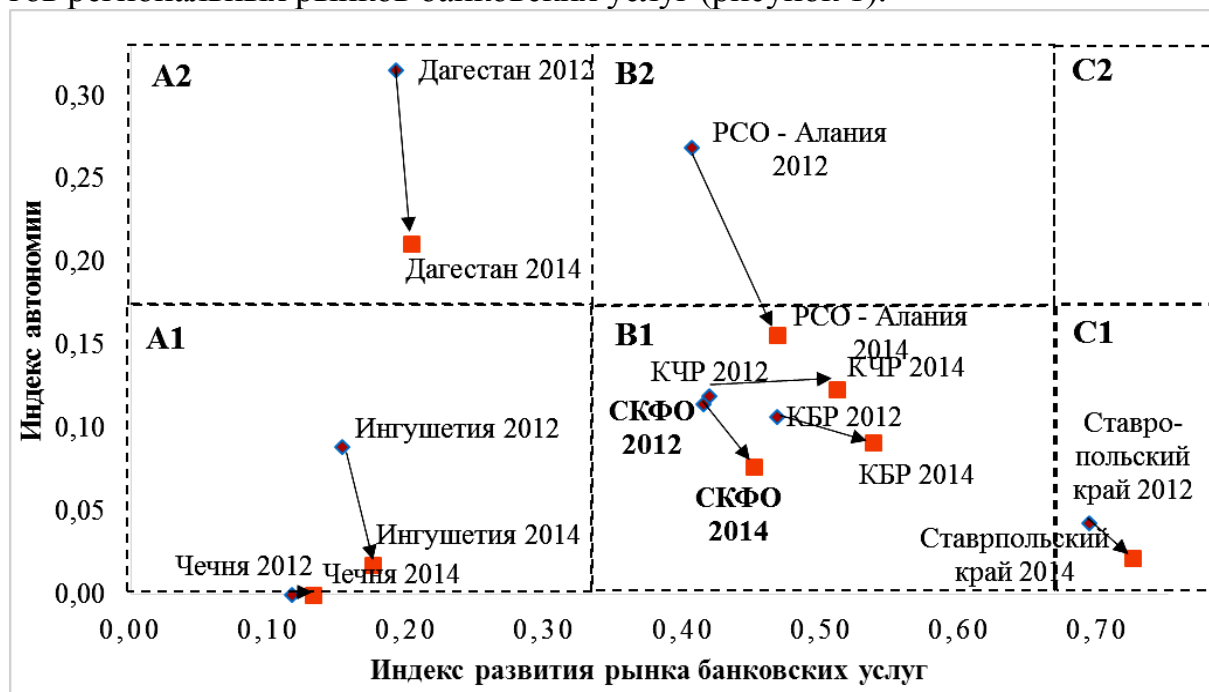


Рисунок 1 – Динамика рейтингов региональных рынков банковских услуг СКФО

Единственным регионом, который удержался во «второй» зоне по степени автономности рынка, стала Республика Дагестан (рейтинг A2). Между тем, он стремительно приближается к зоне A1, в нижней части которой расположились Чеченская республика и Республика Ингушетия. Данная зона

является худшей из 25 предусмотренных рейтингом (таблица 1), как по уровню обеспеченности банковскими услугами, так и по степени автономности рынка банковских услуг.

Большая часть субъектов СКФО, и сам округ в целом, попали в зону В1, для которой характерны немногим более высокая степень развития рынка в сочетании с критичной зависимостью от подразделений инорегиональных банков. Сюда же в течение анализируемого периода переместился и рынок Северной Осетии – Алании, региональные банки которой во многом утратили свои позиции.

Ставропольский край стал единственным регионом, отнесенным в зону С1 (достаточно высокий уровень развития рынка при очень низком уровне автономности). По степени обеспеченности предприятий и населения региона банковскими услугами он существенно оторвался от остальных субъектов СКФО, однако практически утратил региональные кредитные организации.

Таким образом, проведенный анализ развития региональной банковской системы СКФО позволил условно разделить субъекты округа на 3 группы.

В первую из них входит Ставропольский край, банковский сектор которого является достаточно привлекательным для кредитных организаций из других регионов. Как следствие, в нем отмечен высокий уровень обеспеченности населения и организаций края банковскими услугами.

Вторую группу составляют Кавказские республики, не являющиеся привлекательными для большинства федеральных банков, но при этом имеющие относительно развитые банковские системы (Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская республика, Карачаево-Черкесская республика, Северная Осетия–Алания).

Третью группу составляют регионы, которые по тем или иным причинам являются непривлекательными для федеральных банков и где местные банки не получили должного развития (Республика Ингушетия) или не были созданы вовсе (Чеченская республика). Как следствие, население и организации данных регионов испытывают острый дефицит банковских услуг.

Литература

1. Центральный Банк Российской Федерации. Письмо. О рекомендациях по проведению анализа деятельности кредитных организации и развития банковских услуг в регионе: Т № 106 от 07.08. 2006г.
2. Алиев Б.Х., Салманов С.И. Мониторинг развития Российского банковского сектора в сравнении с кризисными периодами 1998-2008г. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №19. С. 2-15 1,
3. Арсаханова З.А. Совершенствование механизма финансовой обеспеченности регионов // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2010. - № 1.- С. 53-57.
- 5.. Куницына Н.Н. Направления управления устойчивостью банковского сектора / Н.Н. Куницына, Ю.А. Фирсин // Успехи современного естествознания. – 2006. - №9. – С.87-89.
6. Ситникова Е.В. Методика оценки регионального рынка банковских услуг /

Е.В. Ситникова // Материалы XIV международной научно-практической конференции «Современные концепции научных исследований», часть 2. – Москва: Евразийский союз ученых, 2015. – №5(14). – С. 64-67.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ: ОБОБЩЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Смирнова О.О., к.э.н., доцент кафедры современного
банковского дела, экономической теории,
финансирования и кредитования
Государственная классическая академия им. Маймонида,
Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы теоретических исследований в области классификации типов ценовой дискриминации. На основе анализа современных исследований в области применения такого ценового поведения как ценовая дискриминация фирм, обладающих рыночной властью, определяются возможности применения классификации А.Пигу по отношению к современным формам установления дифференцированных цен для потребителей.

Ключевые слова: ценовая дискриминация, рыночная власть, структура рынка, доминирующая фирма, потребительское поведение

В современной экономической литературе нет полной классификации всех встречающихся в практике рыночного поведения фирмы видов ценовой дискриминации. При этом, значительное количество исследований основано на классификации теоретических случаев, предложенной А. Пигу. Согласно данной классификации все виды ценовой дискриминации условно можно разделить по трем степеням.

При дискриминации первой степени, или совершенной дискриминации, каждая единица товара продается по его отправной цене таким образом, что каждый покупатель выплачивает максимальную сумму, которую он готов израсходовать на приобретение нужного товара, при которой покупатель будет считать, что совершил выгодную покупку. Другими словами, совершенная дискриминация препятствует получению излишка потребителя и полностью присваивает его в виде излишка производителя.

В современной литературе данная форма ценовой дискриминации также определяется как поведение продавца, в котором он делает единственное предложение покупателю «бери или оставь» (take-it-or-leave-it) для получения максимальной выручки. При этом, ценовая дискриминация данного типа может осуществляться даже в условиях, когда полезность товара не является квазилинейной. В этом же исследовании указывается, что практическая реализация данного вида ценовой дискриминации является ограниченной.

Также к подвиду первого типа ценовой дискриминации принято относить двухчастный тариф - вид ценового поведения при котором первые еди-

ницы товара потребители оплачивают по более высоким ценам чем последующие. При этом разница в установленных ценах объясняется продавцом наличием дополнительных затрат при организации поставок. Однако в ряде исследований российских и иностранных экономистов (в частности, например, в работах Авдашевой С.Б. и Розановой Н.М.) [1] было показано, что причиной такого рыночного поведения является наличие рыночной власти у продавца.

Таким образом, ценовая дискриминация первой степени позволяет одной или несколькими действующим на рынке фирмам устанавливать цены, соответствующие максимуму, при котором покупатель будет совершать сделку и тем самым лишать его излишка потребителя.

Однако в практике данный вид ценовой дискриминации не является распространенным из-за необходимости оценивать потребности каждого из потенциальных покупателей при назначении цены. При этом установление данной цены определяется на основе алгоритмов анализа больших массивов данных (big data). Более эффективным для установления цен для множества потребителей устанавливать отправные цены или ценовые коридоры по отношению к отдельным группам покупателей, объединенным каким-то общим качеством, оказывающим влияние на масштаб и интенсивность потребления.

Дискриминация второй степени в самом общем виде представляет собой случай, когда производитель предполагает, что покупатели могут быть разделены на группы с различной эластичностью спроса, однако не могут этого сделать из-за отсутствия информации и поэтому предлагает различные условия для потребителей «пакетом» в зависимости от объема покупки и других характеристик товара (например, класса обслуживания при продаже авиабилетов). Также, к данному типу ценового поведения фирмы принято относить нелинейное ценообразование, которое проявляется в том, что в зависимости от объема партии товара потребителям устанавливают различные цены, не определяющиеся затратами на осуществления транзакции.

К наиболее распространенным случаям второго типа ценовой дискриминации относятся следующие:

- предоставление услуг инфраструктуры иностранным фирмам по ставкам выше, чем для отечественных потребителей;
- дифференциация цен при продаже инновационного товара (первым покупателям товар продается по максимальной цене, а в дальнейшем данная цена снижается до уровня предельных издержек).

С.Б. Авдашева и Н.М. Розанова [1] в ряде работ указывают, что для российских товарных рынков характерна такая форма ценовой дискриминации как установление на внутреннем рынке цен выше чем на внешнем. При этом, данные исследователи указывают, что причиной такого поведения является различия в уровне интенсивности конкуренции, который бывает существенно выше на мировом рынке по сравнению с национальным.

Вопросы оценки показателей ценовой дискриминации второго типа наиболее полно исследованы в работах, посвященных оценке различий в ценах в условиях наличия или отсутствия ограничений экспорта: на примере

экспорта различных товаров США и Германии в исследованиях М.Кнеттера [8]; на примере экспорта мягкой древесины из Канады в исследованиях Б.И. Берштейна и Б.А. Мохен; на примере экспорта обуви из США (с учетом различий в качестве и материалах) в работе А.БиЯн [2].

Оценка наличия факта осуществления ценовой дискриминации второго типа может быть определена с помощью экономико-математических методов. Так, для оценки нелинейного ценообразования применяются оценки, основанные на определении различий между эмпирическим и теоретическим уровнями линейной регрессии.

Дискриминация третьего типа связана с возможностью разделить покупателей на группы в соответствии с различной эластичностью спроса и соответственно назначать каждой группе цену, позволяющую извлекать максимальную прибыль. Р. Шмалензи [11] показал, что при следующих ограничениях - отсутствие влияния на спрос и постоянных предельных затрат, в случае если благосостояние не увеличивается в условиях влияния дискриминации, выпуск при условиях ценовой дискриминации выше, чем при отсутствии ценовой дискриминации. Х.Л. Вариана [14] получил аналогичный результат при более общих допущениях - с различными функциями затрат и спроса. М. Швартц [12] показал, что для любой функции затрат, если дискриминация снижает выпуск, она аналогично снижает благосостояние, и данный тип дискриминации в наибольшей степени влияет на общественное благосостояние, так как, с одной стороны, осуществляющие такое ценовое поведение фирмы снижают излишек потребителя, а с другой - сокращают объем выпуска с целью максимизации прибыли.

Кроме того, в исследованиях указывается, что влияние на объем выпуска и благосостояние может существенно различаться в зависимости от вида рынка, на котором применяются инструменты ценовой дискриминации третьего типа. Так, в работе М. Катца указывается, что для рынков промежуточного звена промышленного передела (сырья после первичной обработки, товаров промышленного потребления) осуществление ценовой дискриминации приводит к более высоким ценам конечного продукта для всех потребителей. В этой же работе указывается, что данный эффект не характерен для продуктов конечного потребления.

По отношению к рынкам товаров конечного потребления был показан эффект, согласно которому наличие ценовой дискриминации может увеличивать или уменьшать ценовую дискриминацию одновременно для всех конечных покупателей.

Альтернативная А. Пигу классификация, основанная на обобщении эмпирических исследований, представленная Ф. Махлупом, включает в себя три группы: индивидуальная дискриминация, которая основывается на различиях, выявленных среди отдельных покупателей; групповая дискриминация, в которой используются различия между группами покупателей; продуктовая дискриминация, при которой на различную продукцию назначаются дискриминационные цены.

Анализируя классификацию Ф. Махлупа можно отметить, что таксо-

номия трех степеней дискриминации по А. Пигу включает все перечисленные типы кроме случаев связанных продаж и установления различных цен на продукцию в зависимости от региона.

Другие исследования разделяют виды ценовой дискриминации для однопродуктового рынка в зависимости от того, значимо ли для доминирующей фирмы, конкретно какому потребителю устанавливаются цены или нет («анонимная» и «не анонимная» ценовая дискриминация).

К «анонимным» видам ценовой дискриминации относятся скидки за объем покупки (нелинейное ценообразование, двухчастный тариф). При этом указывается, что данная практика может влиять на состояние конкуренции только в случае, если средние затраты на осуществление сделки ниже чем разница в ценах в зависимости от объема покупки.

Связные продажи являются практикой ценовой дискриминации, которая предполагает продажу определенного количества различных наименований товара вместе со скидкой. Данный вид ценообразования доминирующей фирмы, кроме указанного исследования М. Армстронга, развивается в значительном количестве работ, к основным из которых следует отнести исследование А. Лебвела [10], в котором рассматривается характер субституции и замещения потребляемых благ при осуществлении связанных продаж.

В настоящее время практика применения связанных продаж наиболее распространена в сфере услуг: транспорта, бытового обслуживания, общественного питания, фармацевтики и исследована в ряде эмпирических исследований.

В теоретических исследованиях было доказано предположение о том, что практика связанных продаж приводит к сокращению излишка потребителя, и может существенным образом влиять на состояние конкуренции на исследуемом рынке, равно как и на смежных рынках. В частности, данный вывод был получен на примере исследования случая нелинейного ценообразования в работе М. Армстронга, когда потребители разделяются с помощью более чем одного признака.

Пространственная ценовая дискриминация возникает в случае, когда устанавливая различные цены для потребителей разных регионов, непропорциональные стоимости доставки. Результатом такого ценового поведения доминирующей фирмы является максимизация прибыли и ослабление влияние конкуренции на рынках последующей стадии промышленного передела или канала распределения продукции.

В современных работах исследуется ценовая дискриминация, основанная на установлении различных цен, определенных с помощью изучения поведения потребителей (*behaviour-based price discrimination*). Так, технологическое развитие позволяет фирмам на основе значительного количества данных изучать историю покупок, и на его основе назначать цены потребителям или группам потребителей.

Применение инструментов анализа потребительского поведения с целью осуществления ценовой дискриминации является наиболее значимым направлением теоретических и эмпирических исследований в области изуче-

ния данного вида ценового поведения доминирующей фирмы в современных исследованиях, благодаря которым с середины 2000-х в иностранной литературе получил широкое распространение термин, определяющий данный вид ценовой дискриминации – behavior-based price discrimination (BBPD).

Выявление данного вида ценового поведения весьма значимо не только с целью доказательства факта наличия ценовой дискриминации для антимонопольного контроля, но и для более точного установления границ рынка и принятия мер по развитию нормативного определения ценовой дискриминации в современных нормативных правовых актах.

Первые эмпирические исследования в области BBPD были основаны на изучении рынков услуг на примере установления цен на такие товары как услуги авиационных перевозок, финансового консультирования, страхования. В дальнейшем, исследования в области данного вида ценовой дискриминации были исследованы с помощью моделей «входа» и «выхода» потребителей. В частности, на основе данных эмпирических работ было доказано, что в первом случае потребители склонны снижать цены, а во втором – повышать. В дальнейшем исследования в области ценовой дискриминации, основанной на поведении потребителей, определяли соответствие возможности осуществлять такой вид ценового поведения в условиях различных видов структур рынка, в том числе и в условиях, близких к совершенной конкуренции. В результате исследования было показано, что привлечение новых потребителей является способом ценовой дискриминации, который можно эффективно применять даже в условиях конкуренции.

В частности, на основе данных эмпирических работ было доказано, что в первом случае производители склонны снижать цены, а во втором – повышать в зависимости от поведения потребителей на различные ценовые предложения.

В дальнейшем исследования в области ценовой дискриминации, основанной на поведении потребителей, определяли соответствие возможности осуществлять такой вид ценового поведения в условиях различных видов структур рынка, в том числе и в условиях, близких к совершенной конкуренции. В результате исследования было показано, что привлечение новых потребителей является способом ценовой дискриминации, который можно эффективно применять даже в условиях относительно развитой конкуренции, при условиях наличия хотя бы небольших ограничений к доступу информации о ценах.

Однако в теоретических исследованиях было показано, что снижение цен для «лучших» клиентов не только может привести к сохранению привязанности клиентов, но и существенно повысить расходы на осуществление деятельности и в итоге не является эффективным инструментом повышения прибыли. Модели, с помощью которых было доказано данное положение учитывали совокупную прибыль от реализации продукции на основе суммирования выручки и прибыли от покупок каждого отдельного потребителя.

Между тем, в практике ценообразования в последние 20 лет, несмотря на то что было показано в ряде теоретических работ, данные методы (в маркетинге условно называемые «инструменты поддержки лояльности») успешно приме-

няются в современных компаниях.

Возможной проблемой различия между выводами, получаемыми в результате анализа теоретических моделей и практики осуществления ценовой дискриминации потребителей заключаются в том, что потребителей, вступающих в программу лояльности следует в дальнейшем рассматривать как одного крупного потребителя, гарантированно осуществляющего покупки и планирующего их в долгосрочной перспективе. С этих позиций даже в условиях небольшой прибыльности продаж для таких потребителей, компании могут рассчитывать на долгосрочное получение прибыли, достаточного для оперативного осуществления деятельности и увеличения рыночной власти. Кроме того, в теоретических исследованиях не рассматривался такой факт, что часто «программой лояльности» предполагается не только наличие скидки на осуществляемые в настоящее время покупки, а накопление «баллов» для их дальнейшего использования в качестве скидки на последующие приобретение товаров, которая может быть использована в течении определенного времени. Таким образом, фирмы могут решать оперативные финансовые и производственные задачи, и при этом сохранять и усиливать рыночную власть, так как при прочих равных потребитель предпочтет при последующей покупке получить товар со скидкой оплате товара за полную стоимость.

Следовательно, современная практика ценовой дискриминации, основанной на анализе потребительского поведения указывает на то, что она является эффективным средством для повышения прибыли и усиления рыночной власти, даже в условиях, когда на рынках существуют ограничения конкуренции - средние входные барьеры, ограниченная доступность информации о ценах, вертикальная интеграция, запрет на параллельный импорт и так далее.

Анализ современной литературы в области ценовой дискриминации показывает, что наибольшее количество исследований в области оценки ценовой дискриминации не учитывает особенностей потребительского поведения, между тем в более поздних исследованиях показано, что информация о них является инструментом, позволяющим усиливать рыночную власть фирмы на основе изучения ценовой дискриминации и бренда.

В частности, первые успехи в области эмпирического доказательства эффективности ценовой дискриминации, основанной на потребительском поведении связывают в исследованиях, доказывающими наличие высокого уровня корреляции между ценами, предлагаемыми новыми покупателями и приверженностью потребителей даже в условиях увеличения цен. В дальнейшем, данный результат был получен на основе изучения не только фактора бренда, но и потребительской ценности.

Таким образом, ценовую дискриминацию можно систематизировать следующим образом:

- по способу сокращения излишка потребителя (классификация А.Пигу);
- по механизму установления (анонимная и дискриминация конкретных потребителей);
- по методике определения уровня цен (установленные эмпирически или путем статистического анализа данных о предыдущих покупках или в целом о

потребительском поведении).

При этом, по мнению автора другие описанные виды ценовой дискриминации повторяют имеющиеся или развивают исследовательскую методологию по следующим причинам:

- связанные продажи могут не относиться к ценовой дискриминацией в случае, если реализуются не однородные товары, а представлять собой дискриминационные условия для потребителей или производителей;

- поведенческая ценовая дискриминация в большей степени представляет собой исследовательский метод определения групп потребителей, реализованный на использовании истории покупок, и может быть реализован в любом из теоретических ситуаций, описанных в классификации А.Пигу.

Литература

1. Теория организации отраслевых рынков: Учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова; Ин-т "Открытое общество". - М.: Магистр, 1998. - 311 с.
2. Aw, Bee-Yan (1993), "Price discrimination and markups in export markets", *Journal of Development Economics* 42: 315-36. Francisco Requena Silvente (2005) «Price discrimination and market power in export markets: the case of the ceramic tile industry *Journal of Applied Economics*». Vol VIII, No. 2 (Nov 2005), 347-370
3. Babu Nahata, Krzysztof Ostaszewski, P. K. Sahoo Direction of Price Changes in Third-Degree Price Discrimination: *The American Economic Review*, Vol. 80, No. 5 (Dec., 1990), pp. 1254-1258
4. Benjamin Reed Shiller (2014): First-Degree Price Discrimination Using Big Data. Working paper.
5. Bernstein, Jeffrey I. and Pierre A. Mohen (1994), "Exports, margins and productivity growth: With an application to Canadian industries", *Canadian Journal of Economics* 24: 638-659
6. *Handbook of Industrial Organization*, Volume I, Edited by R. Schmalensee and R.D. Willig, 602
7. Hausman, Jerry A. and Jeffrey K. Mackie-Mason, "Price Discrimination and Patent Policy." *Rand Journal of Economics*, Summer 1988, 253-65.
8. Knetter, Michael M. (1989), "Price discrimination by US and German exporters", *American Economic Review* 79: 198-210
9. Layson, S.K. (1994), "Third-Degree Price Discrimination under Economies of Scale," Katz M.L. The welfare effects of third-degree price discrimination in intermediate goods market" *American Economic Review*, March 1987, 77, 154-167
10. Lewbel, A. (1985): Bundling of Substitutes or Complements, *International Journal of Industrial Organization*, 3(1), 101-107.
11. Schmalensee, Richard, "Output and Welfare Implications of Monopolistic Third-Degree Discrimination." *American Economic Review*, March 1981, 242-47
12. Schwartz, Marius, "Third Degree Price Discrimination and Output: Generalizing a Welfare Result." *American Economic Review*, December 1990, 1259-62.
13. Stole, L. (2003): «Price Discrimination and Imperfect Competition in *Handbook of Industrial Organization: Volume III*» ed. by M. Armstrong, and R. Porter. Amsterdam: North Holland

14. Varian, Hal R., "Price Discrimination and Social Welfare." American Economic Review, September 1985, 870-75.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЙОНИРОВАНИЕ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ ДЖОНА ФРИДМАНА

*С.Н. Соколов, Профессор кафедры географии,
доктор географических наук, доцент
Нижевартовский государственный гуманитарный университет,
г. Нижневартовск, Россия*

Аннотация. *Целью статьи является использование методологии, предложенной Дж. Фридманом, для социально-экономического районирования Западной Сибири. Для региона была составлена карта, отражающая расположение разных типов ареалов. Делается вывод, что в данном регионе выделяются регионы-ядра, восходящие и нисходящие регионы, регионы нового освоения и коридоры развития.*

Ключевые слова: *социально-экономическое районирование; методология; регион; региональный системный анализ; центр и периферия.*

Одним из важнейших объектов экономической политики в России является регион. Для региональной политики характерна двойственность: с одной стороны, это политика в отношении структуры и взаимодействия отраслей экономики, с другой - политика в отношении взаимодействия и взаимного поведения региональных экономических объектов.

Региональный системный анализ, предполагающий всестороннее изучение общественных связей и отношений, протекающих в рамках территориальных образований различного таксономического ранга, требует формирования определенного комплекса понятий и терминов, необходимых для познания этих процессов.

В результате географического разделения труда формируются экономические районы – территории, отличающиеся друг от друга своей специализацией. Необходимо отметить, что вопросы экономического районирования находятся на сегодняшний день в стадии своего становления. Нет единого, общепринятого деления. По нашему мнению, за основу экономического районирования можно взять концепцию районов Джона Фридмана [1], он предложил стадийную модель распространения на территории страны радикальных инновационных процессов, которые трансформируют территорию. Согласно его теории, неравномерность экономического роста и процесс пространственной поляризации неизбежно порождают диспропорции между ядром и периферией [10]. Движущей силой, обеспечивающей постоянное развитие и воспроизводство системы «центр-периферия» является постоянная качественная трансформация ядра за счет генерирования, внедрения и диффузии инноваций. Такие новшества распространяются из центра к районам хинтерланда (периферии).

Центр и периферия на любом пространственном уровне связаны потоками информации, капитала, товаров, рабочей силы. Направления этих потоков определяют характер взаимодействия между центральными и периферийными структурами. Дж. Фридман различает несколько ведущих факторов, определяющих стабильность доминирования ядра над периферией. Во-первых, постоянная инновационная деятельность создает благоприятные условия для ее дальнейшего развития в пределах ядра и обеспечивает максимальный доступ к информации, связям и контактам. Во-вторых, ядро постоянно забирает разнообразные ресурсы из периферии, что, тем самым, ее ослабляет.

Дж. Фридман предложил следующую типологию районов [11]:

1. Сердцевинные районы, или ядра, развиваются за счет информационной деятельности (наука, образование, культура, управление, политика, средства массовой информации), сервисных отраслей (торговля, страхование и кредитование, туризм, ресторанное и гостиничное хозяйство), а также высокотехнологичных отраслей промышленности. В широком смысле сердцевинными их делает именно ориентация на усвоение мирового опыта, на генерирование базисных политических, социальных, научно-технических инноваций, на воспроизводство необходимых для этого качеств деловой и творческой среды. По нашему мнению, к таким районам можно отнести только крупные агломерации АР.

2. Восходящие районы, развивающиеся в основном за счет переноса на их территорию массового производства из сердцевинных районов. К таким районам можно отнести районы промышленных центров АР.

3. Коридоры развития, главным источником развития которых выступает выгодное географическое положение между сердцевинными районами, либо между сердцевинными и восходящими районами. К коридорам развития, по нашему мнению, можно относить территории, примыкающие к крупным полимагистралям в АР.

4. Районы нового освоения природных ресурсов, развивающиеся за счет освоения новых сельскохозяйственных земель, запасов леса, полезных ископаемых, морепродуктов и т.д. В АР к ним относятся, прежде всего, крупнейшие нефтегазовые регионы.

Данные типы регионов относятся к экономически стабильным, развивающимся или растущим регионам.

5. Нисходящие регионы, по Дж. Фридману [11] являются проблемными. К ним относятся регионы с истощившимися природными ресурсами, неблагоприятным географическим положением, экономической нестабильностью, высокими издержками производства, устаревшей структурой производства, невосприимчивостью к новациям, слабо развитым сектором услуг, с экстремальными природными условиями, техногенными или природными катастрофами, крайне высоким уровнем рождаемости и смертности и другими факторами, препятствующими экономическому развитию [3]. Здесь урбанизация была не причиной, а следствием промышленного роста, концентрации крупных предприятий, реализовавших выгоды новых для того времени, но устаревших ныне технологий и форм организации производства. Такие районы всюду рано или поздно вступают в фазу депрессии, переходя из ряда передовых в категорию за-

стойных полупериферийных ареалов. К таким районам на территории АР можно отнести многие регионы южной зоны, в основном, это районы сельскохозяйственной специализации и угледобычи.

Все типы, кроме последнего, относятся к экономически стабильным, развивающимся или растущим регионам. По нашему мнению, предложенные Дж. Фридманом районы можно считать также и в качестве циклов развития данной территории, так как каждый из них развиваясь, переходит в другой тип [5]. Используя методологию Дж. Фридмана, для территории Западной Сибири мы попытались отразить на прилагаемом рисунке типы районов (рис. 1).

Движущей силой развития и воспроизводства системы «центр – периферия», по мнению Дж. Фридмана, является постоянная качественная трансформация ядра за счет генерирования и диффузии инноваций. Такие инновации распространяются от центра к регионам периферии.

Регион подобно адаптивным корпорациям («биологическим корпорациям») должен научиться быстро приспосабливаться к меняющимся условиям внешней среды, и одновременно изменять, преобразовывать все системы (технологии, менеджмент, человеческие ресурсы, взаимодействие с окружающей средой и т.п.).

Можно заметить, что концепция Дж. Фридмана в основном созвучна теории И. Валлерстайна [14], который предложил выделять три типа государств – участников современной мировой экономики:

1. Государства центра (ядра), обладающие сильной и эффективной организацией и занимающие доминирующую позицию в экономике.
2. Государства периферии, которые являются сырьевой базой для мировой экономики.
3. Государства полупериферии, занимающие промежуточное положение между центром и периферией.

Концепция «центр – периферия», перенесенная на региональный уровень, разрабатывалась в трудах О.В. Грицай, Г.В. Иоффе и А.И. Трейвиша [2], Е.Г. Анимицы и А.А. Глумова [1], А.Ю. Скопина [3], Н.М. Сурниной [7] и др. Одним из таких понятий является территориальные социально-экономические системы (ТСЭС).

М.Д. Шарыгин предложил понимать ТСЭС как «экономически и социально эффективные сочетания элементов общества, включенные в региональные процессы общественного воспроизводства, развивающиеся на определенной территории как звенья пространственного разделения и кооперирования труда» [9]. В составе ТСЭС А.М. Трофимов и М.Д. Шарыгин [8] выделяют следующие подсистемы: производственную, населения и его расселения, социальную, природно-ресурсную, социально-инфраструктурную, рекреационную, производственно-инфраструктурную.

Можно сопоставить регионы, выделенные по Дж. Фридману с регионами, выделенными по А. Куклиньскому [12]. К креативным и инновативным регионам можно отнести сердцевинные районы, к адаптивным территориям – восходящие регионы, коридоры развития и территории нового освоения, а к консервативным – нисходящие регионы.

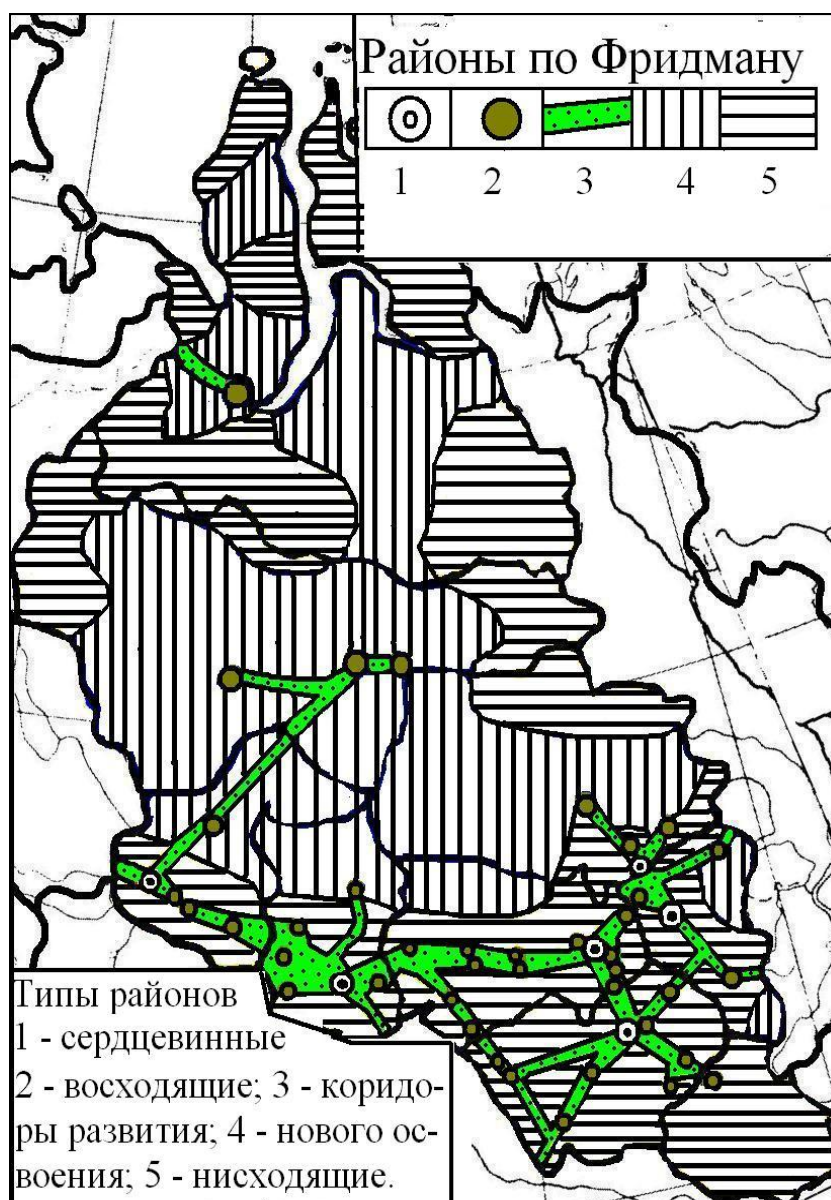


Рис. 1. Типы районов Западной Сибири, выделенные по методу Дж. Фридмана

Теперь уже почти очевидно, что инновационное развитие является, по сути, единственной возможностью для России занять в глобальном мировом экономическом пространстве XXI века подобающее место. Эксплуатируемые и экспортируемые природные ресурсы (прежде всего нефть и газ) и продукты их первичной переработки принципиально не могут быть основой для этого, более того, ставят Россию в зависимость от развитых стран мира.

Сложность системы «регион» подтверждается тем, что ее можно структурировать и идентифицировать в разных областях – экономической, социальной, духовной, природно-ресурсной, институциональной, политической и т.д. А. Куклински считает [13], что регионы можно в принципе рассматривать как острова инноваций и духа предпринимательства в более

широком контексте пространственной сети».

Экономическое районирование должно носить динамический характер – оно изменяется, наполняется новым содержанием под воздействием разных факторов. Экономический район не обязательно должен быть субъектом Федерации или иным административно-территориальным образованием. Л.В. Смирнягин утверждает [4], что совпадение границ экономических районов и субъектов РФ «вредно для государства, опасно для его целостности», так как на месте «таких совпадений граница становится слишком жесткой, и внутри территории единой страны возникают как бы трещины, по которым она вполне может расколоться». Обществу приходится принимать специальные меры для того, чтобы этого не случилось.

На наш взгляд, сюда можно добавить следующие подсистемы: информационную, организационную (институционную), инновационную. Данные подсистемы могут дополнить ТСЭС с точки зрения выделения районов по Дж. Фридману. Предложенные Дж. Фридманом районы можно считать также и в качестве региональных рыночных циклов экономики [6].

Список литературы

1. Анимица Е.Г., Глумов А.А. Срединный регион: теория, методология, анализ. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. 296 с.
2. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991.
3. Скопин А.Ю. Введение в экономическую географию. М.: Велби, Проспект, 2001. 272 с
4. Смирнягин Л. В. Районирование общества: теория, методология, практика (на материалах США): дис... д-ра экон. наук. М., 2005. 234 с.
5. Соколов С.Н. Пространственно-временная организация производительных сил Азиатской России. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. гуманитар. ун-та, 2006. 317 с
6. Соколов С.Н. Теоретико-методологические основы территориальной организации общества // Вестник Нижневартовского государственного университета. 2013. №3. С.32-42.
7. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003. 281 с.
8. Трофимов А.М., Шарыгин М.Д. Экономико-географическое прогнозирование: Пермь. 1988. 80 с.
9. Шарыгин М.Д. Территориальные социально-экономические системы: источники и проблемы развития // Территориальные и социально-экономические системы Урала. Пермь. 1984. С.3-15
10. Friedmann J. Regional development policy. Boston: Mass. Inst. Techn., 1966. 317 p.
11. Friedmann J., Alonso W. Regional development as a policy issue // Regional development and planning. Cambridge (MA), 1964. P. 18-32.

12. Kuklinski A. Globality versus locality. Warsaw: Institute of Space Economy, 1990.
13. Kuklinski A. The role of regions in the development of knowledge based economy (KBE) in Europe. URL: <http://www.regional-studies-assoc.ac.uk> (дата обращения 09.05.2016).
14. Wallerstein I. The modern World-System: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the XVI-th century. NY.: Academic Press, 1974.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РОССИИ

*Е. Сурина, студентка 4 курса
кафедры бухгалтерского учета*

Научный руководитель:

*Раджабова М.Г., к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Дагестанский Государственный Университет»
г. Махачкала, Россия*

Аннотация: в статье рассмотрены этапы становления налогового учета, представлены основные изменения в правилах налогового учета за последнее десятилетие.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, этап, период, нормы налогового законодательства.

С момента появления в российском финансовом законодательстве первых элементов налогового учета, и до наших дней данная специализированная система прошла несколько этапов своего становления и развития:

- этап - с 1 января 1992 года по 3 декабря 1994 года; II
- этап - с 3 декабря 1994 года по 1 июля 1995 года; III
- этап - с 1 июля 1995 года по 19 октября 1995 года; IV
- этап - с 19 октября 1995 года по 1 января 2001 года; V
- этап - с 1 января 2001 года по настоящее время.

Основной предпосылкой формирования налогового учета является фискальный интерес государств (необходимость пополнения государственного бюджета, в то числе и с полученной прибыли предприятий). Идея введения налогового учета заключается в установлении правил учета расходов, направляемых на увеличение размера прибыли, т.е. введения различного рода ограничений для принятия или непринятия расходов к учету либо их учета в определенном размере.

I этап - с 1 января 1992 года по 3 декабря 1994 года. До проведения российской налоговой реформы конца 1991 года существующая в тот период система бухгалтерского учета была полностью подчинена решению налоговых задач.

Однако с 1 января 1992 года, т.е. с момента введения в действие новой налоговой системы России, стали появляться отдельные элементы налогового учета.

Так, согласно п. 5 ст. 2 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (в ред. от 27 декабря 1991 г.), было предусмотрено, что «для организаций, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции (работ, услуг) по ценам ниже себестоимости, под выручкой для целей налогообложения понимается сумма сделки, которая определяется исходя из рыночных цен реализации (в том числе на биржах) аналогичной продукции (работ, услуг), применявшихся на момент исполнения сделки и публикуемых в порядке, установленном Правительством Российской Федерации».

Кроме того, уже во время этого периода для бухгалтерских записей и для налогообложения специализировался, индикаторы начали использоваться.

В течение 1992 - наблюдался 1994, усиливаясь тенденций развития специального учета налогообложения. Это было связано, которым просто бухгалтерский набор инструментов начал не быть достаточным для правильного вычисления налогов и других обязательных платежей, и, за исключением того, что, много примененных методов уклонения от налогов начали быть основанными на позициях бухгалтерского учета.

Таким образом, первая стадия развития налогового учета в России может быть характеризована как стадия происхождения ее первых методов и элементов. К концу 1994, учитывая налогообложение представил беспорядок и не структурировал систему, с которой даже было трудно распределить как независимая категория.

II этап - с 3 декабря 1994 года по 1 июля 1995 года.

Конфликт между бухгалтерским (финансовым) учетом и учетом для целей налогообложения особенно обострился в 1994 году, когда широкие предпринимательские круги, а также некоторые государственные и общественные деятели выступили против учета для целей налогообложения курсовых разниц, возникающих вследствие изменения курса рубля по отношению к иностранным валютам. В частности, до конца 1994 года при формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, согласно п. 14 Положения о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) к налогооблагаемым доходам относились положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах. С 1992 года по 1994 год рубль в результате инфляции в основном «падал», и его котировки по сравнению с иностранными валютами постоянно уменьшались (с 1992 года в несколько сот раз). Предприятия и организации фактически были вынуждены уплачивать налог на прибыль с курсовых разниц, или с фиктивных показателей, которые образовывались расчетным путем, данное обстоятельство вызывало оправданное негодование

предпринимателей.

3 декабря 1994 г. спор между бухгалтерским и налоговым учетом был впервые разрешен в пользу последнего, поскольку для расчета балансовой прибыли курсовые разницы продолжали учитываться в общеустановленном порядке (согласно п. 64 Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина РФ от 20 марта 1992 г. № 10), а для целей формирования налогооблагаемой прибыли они уже не имели никакого значения (согласно п. 8 ст. 2 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» в ред. на 3 декабря 1994 г.).

Наглядным и показательным результатом начала второго этапа развития налогового учета явилось также и то, что именно с этого периода стали не совпадать показатели балансовой и налогооблагаемой прибыли в отчетности организаций.

III этап - с 1 июля 1995 года по 19 октября 1995 года.

Третий этап развития налогового учета в Российской Федерации начался с принятия Правительством РФ Постановления от 1 июля 1995 г. № 661 «О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

Согласно выше установленного резолюции был установлен принцип, который кардинально изменил экономические условия экономической деятельности организации относительно заказа формирования из стоимости издержек производства и налогообложения прибыли. Это было установлено, что все затраты организации соединились с производством (выполнение работ, предоставление услуг), в полной форме фактическая производственная себестоимость продукции (работы, услуги). Однако для налогообложения затраты, произведенные организациями, исправлены, принимая во внимание лимиты.

Именно с 1 июля 1995 года (но практически с 1 января 1995 года, так как с этой даты применялось Положение о составе затрат в новой редакции) государство фактически отказалось от ненужной и несвойственной ему роли - контроля того, как в организации формируется фактическая себестоимость продукции, и сосредоточилось на своей главной роли в налоговых отношениях - на максимально возможном взимании налога в рамках законодательно установленных условий

После 1 июля 1995 года практически все ведущие экономисты и финансисты страны единодушно высказались о том, что наступило время налогового учета - учета для целей налогообложения, причем тенденции, заложенные Постановлением Правительства РФ № 661, нашли свое активное продолжение. Так, Постановлением Правительства РФ от 18 августа 1995 г. № 817 «О мерах по обеспечению правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или ока-

вание услуг)» было установлено, что не истребованная организацией-кредитором дебиторская задолженность, по которой истек установленный предельный срок исполнения обязательств по расчетам, по истечении четырех месяцев со дня фактического получения организацией-должником товаров (выполнения работ или оказания услуг) в обязательном порядке списывается на убытки и относится на финансовые результаты организации-кредитора. При этом сумма списанной задолженности не уменьшает финансовый результат, учитываемый при налогообложении прибыли организации-кредитора.

С этого момента строка 1 Расчета налога от фактической прибыли — «Валовая прибыль» абсолютно перестала соответствовать показателю балансовой прибыли организации и налоговый учет стал развиваться самостоятельно.

IV этап — с 19 октября 1995 года 1 января 2001 года

Окончательное размежевание бухгалтерского и налогового учетов, а также выделение последнего в самостоятельную систему финансовых отношений, произошло 19 октября 1995 года, когда Министерство финансов РФ приняло приказ № 115 «О годовой бухгалтерской отчетности организаций за 1995 год».

Без преувеличения можно утверждать, что данный приказ произвел настоящий «переворот» в системе представлений о соотношении бухгалтерского учета и налогообложения.

Для целей ведения финансового учета все организации обязаны исчислять выручку по моменту отгрузки, а точнее, по моменту перехода права собственности на отгруженную продукцию к покупателю. Данный вывод был подтвержден положениями Инструкции по составлению форм годовой бухгалтерской отчетности за 1995 год (утв. приказом Минфина РФ от 19 октября 1995 г. № 115).

Приказ Минфина РФ от 12 ноября 1996 г. № 97 «О порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности» являлся логическим продолжением развития положений бухгалтерского (финансового) учета и отчетности. Инструкцией о порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности (утв. приказом Минфина РФ № 97 от 12 ноября 1996 г.) было определено, что финансовые результаты от реализации определяются исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности организации. Применение данного принципа означало расчет выручки от реализации продукции (работ, услуг) по мере отгрузки (выполнения) и предъявления покупателям (заказчикам) расчетных документов.

В целом на данном этапе было закреплено различие между бухгалтерским и налоговым учетом по двум направлениям:

Бухгалтерский учет стал основываться на Положениях по бухгалтерскому учету, большинство из которых не учитывали потребности налогового учета. Ведущим принципом в бухгалтерском учете стал принцип «на-

числения».

В налоговом учете для большинства налогов продолжали использовать один из методов начисления выручки - либо «по отгрузке», либо «по оплате».

V этап — с 1 января 2001 года по настоящее время

Началом последнего этапа становления налогового учета в России можно считать введение в действие с 1 января 2001 года второй части Налогового Кодекса РФ, регулирующей налоговые отношения по НДС, акцизам, налогу на доходы физических лиц и единому социальному налогу.

В новой редакции наиболее сложным налогом оказался налог на добавленную стоимость, декларация по которому включала 10 страниц, для заполнения которых требовались данные налогового учета, отличающиеся от бухгалтерских регистров.

По единому социальному налогу и налогу на доходы физических лиц организации в течение всего 2001 года уплачивали авансовые платежи, а налоговые органы постоянно меняли форму отчетности по этим налогам.

1 января 2002 года была введена в действие 25 глава Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций». Самыми существенными чертами налога на прибыль в новой редакции стали:

- «котловой» подход к определению налогооблагаемой прибыли организации, по ряду групп расходов были введены совершенно новые принципы расчета, отличные от бухгалтерского учета.

Это коснулось, прежде всего, амортизационных отчислений, поскольку для целей налогового учета с 1 января 2002 года был введен в действие перечень классификации основных средств, в зависимости от срока их полезного использования. Эта классификация существенно отличалась от используемой в бухгалтерском учете группировки основных средств, согласно постановлению №1072.

Существенно изменилась классификация нематериальных активов в налоговом учете по сравнению с бухгалтерским учетом.

В налоговом учете появились новые виды расходов - отложенные и капитализированные.

Изменилось не только количество лимитируемых (нормируемых) затрат, но и сами нормативы этих затрат.

Таким образом, различия в бухгалтерском и налоговом учете, прежде всего, при определении налога на прибыль, стали настолько существенными, что потребовали (в соответствии с законодательством) введения в каждой организации налогового учета и создания специальных налоговых регистров.

В главу 25 НК РФ было внесено и вносится немало поправок. Можно отметить следующие годы, когда были внесены определенные изменения, касающиеся налогового учета определенных операций и субъектов налогообложения:

1) В 2004 г. и в 2005 г. были внесены изменения в ст. 321 «Особенности ведения налогового учета организациями, созданными в соответствии с федеральными законами, регулирующими деятельность данных организаций».

2) В 2007 году получил официальное закрепление термин «учетная политика для целей налогообложения». Изменена ст. 330 «Особенности ведения налогового учета доходов и расходов страховых организаций» (Федеральный закон № 216-ФЗ от 27.07.2007 г.).

3) В 2008 г. изменена ст. 323 «Особенности ведения налогового учета операций с амортизируемым имуществом». Введено исключение по начислению амортизации. Также корректировалась ст. 322 «Особенности организации налогового учета амортизируемого имущества»

4) В 2009 г. корректировались статьи: 333 «Особенности ведения налогового учета доходов и расходов по операциям РЕПО» и 326 «Порядок ведения налогового учета по срочным сделкам при применении метода начисления»

5) В 2010 г. включена новая ст. 325.1 «Порядок налогового учета расходов, связанных с обеспечением безопасных условий охраны труда при добыче угля», а также изменена ст. 325 «Порядок ведения налогового учета расходов на освоение природных ресурсов».

6) В 2011 г. включена новая ст. 321.2 «Особенностей ведения налогового учета участниками консолидированной группы налогоплательщиков», изменены ст. 331.1 «Особенности ведения налогового учета бюджетными учреждениями» и ст. 262 «Особенности ведения налогового учета расходов на НИОКР»

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Мусаева Х.М., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А., Алиев Г.Х., Джафарова З.К. Налоги и налогообложение // под редакцией Б.Х. Алиева. - 2-е изд., М.: Финансы и статистика, 2007. – 448с.
2. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Алиев М.Б. Теория и история налогообложения: Учебное пособие. - М: Вузовский учебник, 2008, - 240с.
3. Алиев Б.Х. Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения // учеб. пособие для вузов / под ред. А. З. Дадашева - . М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004 - 159с.
4. Бухгалтерское дело: Учебное пособие / Под ред. проф. Шахбанова Р.Б. - М.: Магистр, ИНПРО - М, 2010. – 383 с.
5. Богданова Н.А. Налоговый учёт: учебно-практическое пособие / Н.А. Богданова, Д.Г. Айнуллова.- Ульяновск: УлГТУ, 2011. - 159 с.
6. <http://www.bbest.ru/eko/nalog/osn>

ПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАТНЕФТЬ»)

*Сырисько Яна, студентка кафедры «Бух. учет, анализ и аудит»
Матушевская Елена Анатольевна, к. э. н., доцент;
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Россия*

Аннотация. *Определена необходимость анализа и источников финансирования. Уточнены понятия собственного и заемного капиталов. Проведен анализ и произведена оценка источников финансирования ОАО «Татнефть». По результатам анализа предложены рекомендации по улучшению эффективности использования капитала.*

Ключевые слова: *собственный капитал, заемный капитал, источники финансирования, пассивы, обязательства.*

В деятельности любого хозяйствующего субъекта важными являются вопросы источников финансирования. Основными источниками финансирования деятельности предприятия является собственный и заемный капитал. От того насколько предприятие сможет обеспечивать себя собственными средствами и использует заемные, зависит его финансовая устойчивость, стабильность бизнеса.

Собственный капитал, сформированный предприятием, способствует организации производственного процесса и, что немало важно, получению прибыли. Естественно, увеличение прибыли, а соответственно и собственного капитала предприятия при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска, обеспечивает финансовую устойчивость предприятия и способность его дальнейшего развития в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды [1].

Также важным для предприятия является привлечение заемных средств в оборот. Это способствует временному улучшению финансового состояния при условии, что они не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. Если данное условие не выполняется, появляется просроченная кредиторская задолженность, что приводит к начислению штрафов и ухудшению финансового положения.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки правильности в выборе привлекаемых источников финансирования деятельности предприятия. Это является актуальным, во-первых, для внешних потребителей информации при исследовании уровней финансовых рисков и, во-вторых, для базового предприятия при нахождении перспективного выбора организации финансов и выработке финансовой стратегии [1].

Вопросами анализа источников финансирования занимались множество отечественных и зарубежных ученых. Среди них: И.А.Бланк (управ-

ление формированием капитала), О.В.Ефимова (анализ собственного капитала), А.В.Грачев (рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия), И.Ю.Жданов (соотношение заемных и собственных средств предприятия) и многие другие.

Цель статьи: используя существующие методики осуществить анализ источников финансирования предприятия на примере ОАО «Татнефть».

Методический подход к анализу источников финансирования достаточно разнообразный. В основном, авторы предлагают на начальном этапе провести горизонтальный и вертикальный анализ собственного и заемного капитала на основе применения бухгалтерской отчетности, а именно Бухгалтерского баланса (Ф№1). Также авторы предлагают использовать коэффициентный анализ, используя коэффициенты: автономии, зависимости, финансового риска, соотношения собственного и заемного капитала и другие [1; 2, с. 191; 3, с.310].

Используя традиционные методики и официальные данные, представленные в открытом доступе предприятия ОАО «Татнефть» был проведен анализ и оценка источников финансирования для определения состояния предприятия и его устойчивости на рынке [4].

Для обобщения данных и оценки источников финансирования была составлена аналитическая таблица по данным бухгалтерского баланса ОАО «Татнефть». В таблице 1 представлена динамика собственного и заемного капитала ОАО «Татнефть» за период 2012-2014 гг. и рассчитан показатель их соотношения.

При анализе собственного капитала в течение практически всего рассматриваемого периода наблюдается увеличение абсолютных сумм. В 2012 году данный показатель увеличился и составил 378457138 тыс. рублей, что на 49583336 тыс. рублей или 15,08% больше, чем в 2011 году. В 2013 году рост собственного капитала слегка замедлился: произошло увеличение на 43238899 тыс. рублей или 11,43%. Тем не менее, в 2014 году возобновился стремительный рост собственного капитала, который возрос на 63393632 тыс. рублей. Такой значительный прирост, возможно, обусловлен дооценкой основных средств. Также возможной причиной может послужить эмиссия акций, вложения партнеров (материнская компания, инвестор) в уставный капитал организации.

Таблица 1

Общая оценка источников финансирования ОАО «Татнефть» за период 2012-2014 гг.

Показатели	на 31 декабря 2011	на 31 декабря 2012	на 31 декабря 2013	на 31 декабря 2014	Абс. прирост 2012г., тыс.руб.	Абс. прирост 2013г., тыс.руб.	Абс. Прирост 2014г., тыс.руб.	Темп прироста 2012, %	Темп прироста 2013, %	темп прироста 2014, %
Всего капитала, тыс. руб.	462242966	504620337	533317265	579353520	42377371	28696928	46036255	9,17	5,69	8,63
Собственный капитал, тыс. руб.	328873802	378457138	421696037	485089669	49583336	43238899	63393632	5,41	5,43	5,89
Заемный капитал, тыс. руб.	133369164	126163199	111621228	94263851	-7205965	-14541971	-17357377	-13,35	-16,29	-22,26
К-т соотношения собственного и заемного капитала	2,47	3,00	3,78	5,15	0,53	0,78	1,37	X	X	X

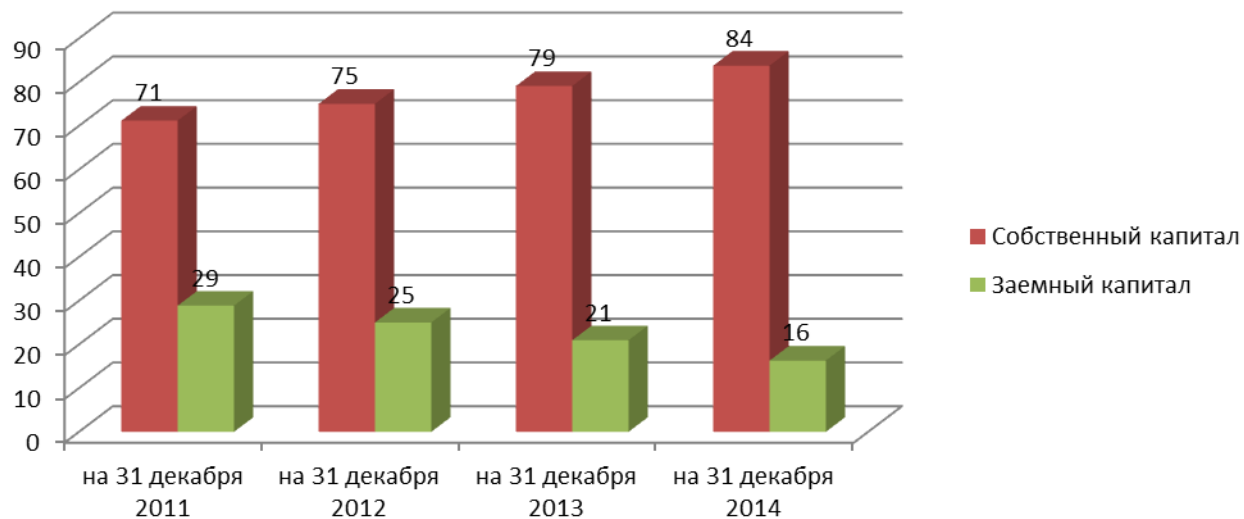


Рис. 1. Структура капитала ОАО «Татнефть» за период 2012-2014 гг., %

Снижение стоимости заемного капитала говорит о том, что предприятие погасило часть своих обязательств и в качестве источника финансирования деятельности использует собственный капитал, что положительно влияет на финансовые результаты и финансовую устойчивость предприятия.

Можно заметить, что на протяжении периода 2011-2014 гг. соотношение собственного и заемного капитала ОАО «Татнефть» увеличивается (коэффициенты соотношения: 2011 – 2,47, 2012 – 3, 2013 – 3,78, 2014 – 5,15). Таким образом, на 1 рубль заемного капитала в 2011 году приходится 2,47 рублей собственного капитала, в 2012 – 3 рубля, 2013 – 3,78 рублей, 2014 – 5,15 рублей. Превышение стоимости собственного капитала над заемным свидетельствует о достаточно высокой степени финансовой независимости организации от заемных источников финансирования деятельности, а также о том, что в расширении масштабов деятельности и увеличении источников средств возрастает роль собственного капитала. Кредиты и займы, полученные организацией, свидетельствуют о наличии определенной степени доверия к ней со стороны кредитных учреждений и других компаний.

Следует отметить, что темп прироста заемного капитала ОАО «Татнефть» в 2011-2014 уменьшается, а собственного капитала - увеличиваются. Так, темпы роста собственного капитала в 2012 году составляли 5,41%, 2013 – 5,43%, 2014 – 5,89%. В свою очередь сумма заемных средств за данный период уменьшалась следующим образом: в 2012 – 13,35%, 2013 – 16,29%, 2014 – 22,26%. Это позитивная тенденция, определяющая увеличение уровня финансовой независимости ОАО «Татнефть», а также о высокой платежеспособности предприятия, о независимости от кредиторов.

В целом, ОАО «Татнефть» обладает положительными показателями финансовой деятельности, но, тем не менее, следует стремиться к еще более эффективному использованию капитала: как собственного, так и заемного.

Таким образом, для повышения эффективности использования капитала ОАО «Татнефть» можно предложить такие рекомендации:

1. Необходимо формирование оптимальной политики привлечения новых финансовых ресурсов:

- если есть возможность выбора, то финансирование за счет долгосрочных кредитов предпочтительнее, так как имеет меньший ликвидный риск (в то же время, стоимость долга не должна быть высокой);

- долги предприятия должны погашаться в установленные сроки (следует учесть, что в отдельных случаях предприятие может применять метод финансирования текущей деятельности за счет откладывания выплат по обязательствам);

2. Прибыль может быть направлена на образование фондов потребления и фондов накопления, отчисления в резервный капитал, отвлечения на благотворительные цели, чтобы расширить деятельность организации за счет собственных средств. Однако существует и другая альтернатива - можно вложить свои собственные средства в ценные бумаги других более крупных компаний, к примеру, сформировать инвестиционный портфель и грамотно осуществлять управление, чтобы через некоторое время получить доход, ко-

торый можно будет вложить в свою компанию для улучшения конкурентоспособности и финансового состояния предприятия [5].

Литература:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/102.htm>
2. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум/ Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. 539с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс
3. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата/ под ред. В. Бариленко. – М.: Издательство Юрайт, 2014. –455 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс
4. Официальный сайт ОАО «Татнефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/otchetnost-porsbu/?lang=ru>
5. Как увеличить рентабельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.kakprosto.ru/kak-31912-kak-uvelichit-rentabelnost>

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

*А.О. Татарникова, магистрант 1 курса напр. «Менеджмент»,
ФГБОУ ВО «Вятский Государственный Университет»
г. Киров, Россия*

Аннотация: Технология NFC активно внедряется в нашу жизнь. Процент населения, использующего данную технологию, растет с каждым годом. Использование NFC банками наиболее перспективно, т.к. она будет способствовать привлечению новых клиентов, ускорению обслуживания, повышению лояльности со стороны потребителей.

Ключевые слова: инновации развития банковского сектора, технология NFC, лояльность потребителей, технологии оплаты

В эпоху ускоренного развития технологий сложно выделить из них какую-либо, которую смело можно было бы назвать революционной, которая значительно выделялась бы на фоне других. Однако одно из таких достижений уже прочно входит в нашу жизнь – технология NFC. Спектр сфер применения данной технологии широк, и наиболее перспективным представляется использование новых достижений NFC в банковском секторе.

Во многих странах использование мобильных кошельков с поддержкой NFC-функционала вместо традиционных кредитных карт набирает популярность. Именно развитие рынка NFC в странах СНГ, следуя общемировым

трендам, имеет огромный потенциал, поскольку в его развитии заинтересованы как поставщики услуг (банки, мобильные операторы, платежные системы, вендоры, розничные магазины и пр.), так и конечные пользователи.

Таким образом, цель данной работы – изучить возможности и перспективы использования NFC-технологий в банковском секторе на российском рынке.

Технология NFC – это способ беспроводной связи, осуществляемой на высокой частоте и позволяющей обмениваться данными между устройствами, находящимися на небольшом расстоянии (не более одного-двух десятков сантиметров). Название NFC является сокращением от Near Field Communication («коммуникация ближнего поля»). Применение технологии NFC нацелено в первую очередь на использование в мобильных телефонах [3].

Во многих странах банки совместно с мобильными операторами запускают NFC-сервисы. Фактические данные и прогнозы по мировому рынку NFC свидетельствуют о высоком потенциале данного сегмента. Например, по прогнозам Berg Insight в 2016 г. будет поставлено на рынок 700 млн единиц NFC-смартфонов. По прогнозам Juniper Research, в 2017 г. каждый четвертый пользователь мобильного телефона в США и Западной Европе будет оплачивать товары и услуги при помощи устройств с поддержкой NFC. В 2017 г. мировой объем мобильных платежных транзакций, выполненных при помощи устройств с поддержкой NFC, превысит \$180 млрд.[1]

В 2011-2012 гг. в России стартовали первые проекты с использованием беспроводной технологии NFC. В основном это были такие сервисы NFC как оплата проезда в общественном транспорте и оплата покупок с использованием бесконтактных банковских карт.

В 2013 г. крупнейший частный банк России Альфа-Банк, оператор связи «Билайн» (ОАО «ВымпелКом») и международная платежная система MasterCard (NYSE: MA) объявляют о запуске платежного сервиса на базе технологий NFC с использованием SIM-карт «Билайн» с инновационной технологией для бесконтактной оплаты Mobile MasterCard PayPass.

Решение для бесконтактных платежей предполагает установку специального банковского приложения на SIM-карты и позволяет клиентам Альфа-Банка моментально совершать покупки и оплачивать услуги, поднеся свой телефон с поддержкой NFC и технологии Mobile MasterCard PayPass к ридеру PayPass на кассе. Денежные средства будут списаны с банковского счета клиента, к которому привязан номер банковской карты, записанный на SIM-карте. Сама SIM-карта столь же надежно защищена, как и банковская карта со встроенным микропроцессором — ЧИПом.

Благодаря размещению банковского приложения на SIM-карте сохраняются все преимущества сервисов, которые предоставляет как оператор сотовой связи, так и банк. А с помощью платежной технологии Mobile MasterCard PayPass можно расплачиваться в торговых точках в «одно касание», просто поднеся телефон к терминалу с PayPass. Оплачивать покупки бесконтактным способом удобно, быстро и безопасно. До 1000 рублей оплата

производится без введения ПИН-кода или подписи слипа, свыше этой суммы клиенту нужно подтвердить оплату вводом ПИН-кода. Оставаясь всегда на связи с мобильным оператором «Билайн», клиенты банка могут быстро и безопасно расплачиваться картой в торговых точках, поддерживающих бесконтактный способ оплаты MasterCard PayPass [4].

Дальнейший рост популярности NFC-технологий подтверждают и представители крупнейших федеральных продавцов мобильных устройств. В 2014 г. на смартфоны с поддержкой технологии NFC (ближней бесконтактной связи) пришлось 18% продаж этих устройств в России, на 1,5 п. п. больше, чем годом ранее, следует из отчета «Евросети». Их доля в выручке от продаж за год выросла с 30 до 35%. Аппараты с поддержкой NFC в среднем вдвое дороже смартфонов без этой функции: средняя цена NFC-смартфонов - около 17 000 руб., тогда как обычный смартфон стоил в 2014 г. примерно 8800 руб. Но если средняя цена смартфона в 2014 г. уменьшилась на 7%, то аппараты с NFC не дешевели, объясняет исполнительный вице-президент Виктор Луканин.

По данным «Связного», доля NFC-смартфонов в общих продажах умных телефонов в 2014 г. осталась неизменной - 16%, а доля в выручке выросла с 29 до 35%, утверждает представитель ритейлера Мария Заикина. Аналитическая компания J'son & Partners Consulting оценивает долю смартфонов с NFC в продажах 2014 г. в России в 17%, а в выручке от продаж - в 35%. Количество POS-терминалов, приспособленных для приема бесконтактных платежей в 2014 г., выросло примерно вдвое, оценивают в J'son & Partners Consulting.

Значительным шагом по развитию NFC-технологий в России стало утверждение Минкомсвязи правил применения технологии. Приказ Минкомсвязи открывает рынок NFC для госструктур, которые — в отличие от коммерческих — требуют лицензирования, сертифицирования, формализации: NFC теперь станет возможно использовать в различных государственных и силовых ведомствах [5].

Бесконтактные платежи с использованием мобильного телефона - это все же новый формат оплаты, считает начальник управления перспективных проектов электронного бизнеса Альфа-банка Михаил Батуев. Поэтому сейчас потенциальная активная аудитория пользователей NFC - это энтузиасты, которых обычно не более 2% от общей аудитории финансовых сервисов, предполагает он. В России пока не в полной мере сформирована необходимая для реализации бесконтактных NFC-платежей инфраструктура, да и телефонов, с которых можно платить, еще недостаточно, считает он. Ситуацию может изменить приход в Россию сервиса Apple Pay, который компания открыла в октябре 2014 г., прогнозирует Батуев, поскольку наибольший интерес к подобного рода новинкам проявляют именно пользователи iPhone [8].

При оптимистическом прогнозе, к 2017 г. объем мобильных платежных транзакций в России, выполненных при помощи устройств с поддержкой NFC, превысит 50 млрд руб., т.е. составит около 1% мирового рынка. Большая часть опрошенных экспертов оценила этот показатель по итогам 2011 г.

в сумму менее 30 млн руб.; прогноз на 2012 г. – 30-150 млн руб. [1]

Аналогичная ситуация наблюдается и в Казахстане. Первая система NFC-платежей была запущена в середине 2014 г., а уже в октябре того же года Казкоммерцбанк совместно с платёжной системой MasterCard начал выпуск карт-стикеров для быстрых бесконтактных платежей. Первая партия карт уже находится в обращении. Карта-стикер MasterCard PayPass – аналог обычной банковской карты, который также позволяет производить оплату бесконтактным способом, для этого достаточно поднести стикер к считывающему устройству на кассе или POS-терминале. Размер стикера составляет всего 3x4 см, на его обратную сторону нанесен клеевой слой с защитной пленкой, после удаления которой его можно прикрепить к любому удобному предмету, например, чехлу мобильного телефона или бумажнику. Ожидается, что карта-стикер будет способствовать массовому внедрению и популяризации бесконтактных платежей, т.к. от пользователя не требуется замена сим-карты и телефона на модель с поддержкой NFC.

Казкоммерцбанком уже установлено более 300 специальных терминалов для приёма бесконтактных карт в супермаркетах, ресторанах и других предприятиях торговли и сервиса Алматы, Астаны и других крупных городов Казахстана.

Особую привлекательность бесконтактный способ оплаты представляет для точек быстрого питания, а также общественного транспорта – в метро и автобусах – так как позволяет за короткое время принять оплату у большого количества людей.

Выпуск стикера MasterCard PayPass и его последующее ежегодное обслуживание для держателей карт Казкоммерцбанка будут совершенно бесплатны. При этом срок действия такой карточки составляет 3 года. Стикер открывается в виде дебетовой дополнительной карты, выпускаемой к карточке любой платёжной системы (Visa, MasterCard или American Express).

Комиссия при оплате стикером в торговых сетях по Казахстану и за его пределами не взимается [7].

Однако из-за естественных физических ограничений у такой карты не предусмотрена выдача наличных при помощи банкомата, что является одной из причин непопулярности данных карт в России и Казахстане, т.к. доля наличного денежного оборота по-прежнему высока. К тому же, с помощью данной карты нельзя оплатить покупку в интернет-магазине.

Основные сдерживающие факторы развития NFC – это низкая информированность потенциальных пользователей о возможностях данной технологии, недостаточное развитие инфраструктуры и несовершенство российского отраслевого законодательства. Оснащение точек приема оплаты NFC-терминалами потребует значительных денежных и временных затрат. Трудно заинтересовать производителей различного оборудования, поставщиков услуг и прочих организаций во внедрении этой технологии, т.к. среди современных моделей смартфонов NFC поддерживают далеко не все. Но и производители смартфонов не стремятся включать эту функцию, т.к. пользоваться ею практически нигде. Однако, ключевые преимущества бесконтактных пла-

тежей – быстрота и удобство совершения платежей в итоге перевесят постепенно сглаживающиеся проблемы, и рынок начнет расти ускоренными темпами.

Можно выделить следующие преимущества использования NFC-технологий:

- Самое главное — это простота и скорость работы. Для оплаты надо на мгновение приложить карту к считывателю. Казалось бы, экономится всего лишь несколько секунд и для отдельно взятого покупателя экономия времени не так велика, однако магазин за счёт этого сможет дополнительно обслужить не одну тысячу посетителей.

- Технология позволяет внедрять такие инновационные сервисы, как, например, электронный ключ от дома, пропуск на предприятие и контроль рабочего времени, и пр. [1]

- За счет NFC-сервисов операторы мобильной связи смогут повысить лояльность абонентов и компенсировать падение ARPU (средней выручки на одного пользователя);

- Технологии NFC-платежей обеспечивают высочайший уровень безопасности [2]

Кроме удобства и безопасности бесконтактных платежей, пользователи, используя NFC-кошелек, могут добавлять различные услуги, включая карты лояльности и мобильные купоны. В свою очередь, предприятия могут предложить специальные дисконтные программы и предложения, разработанные для удовлетворения потребностей каждого клиента.

Рынок России и Казахстана в настоящее время открывает широкие перспективы использования NFC-технологий банками. Наличие особых преимуществ предоставляет технологии конкурентное превосходство над традиционными способами оплаты: наличными или обыкновенной банковской картой. Во-первых, как говорилось ранее, это скорость транзакции, во-вторых, фактическое отсутствие механического износа устройств. Традиционные банковские карты не случайно выпускают на недлительный срок — частый контакт поверхности карты со считывающими устройствами приводит к износу как магнитной полосы, так и самого пластика. На фоне существующей сложной ситуации в банковском секторе Казахстана, активное внедрение передовых технологий позволит банкам открыть новые сферы возможного использования банковских продуктов, а так же снизить издержки на перевыпуск карт и обслуживание терминалов.

Таким образом, можно в полной мере говорить о том, что бесконтактная технология NFC сыграет важную роль в совершенствовании механизма предоставления банковских услуг. Наиболее эффективным будет сотрудничество с компаниями мобильных операторов, о чем свидетельствует успешный опыт применения данной технологии в зарубежных странах. С помощью NFC-сервисов банки смогут сократить наличные платежи и снизить издержки, розничные компании - повысить лояльность покупателей и, соответственно, увеличить товарооборот.

«Появление SMS ознаменовало начало первой революции, вторая рево-

люция - это мобильный широкополосный доступ и, наконец, третья революция произошла с появлением NFC», - так считает Даниель Гуррола, вице-президент по стратегическому развитию одного из ведущих мировых телекоммуникационных операторов Orange [6]. Это утверждение сложно оспорить.

Список используемых источников:

1. J'son & Partners. Management Consultancy – Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/nfc_market_in_russia_and_the_world
2. Банк Русский Стандарт - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rsb.ru/ekaterinburg/press-center/publications/2013/1746/>
3. Дистанционное банковское обслуживание – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.bankdbo.ru/nfc>
4. Сайт банковской группы «Альфа-банк» - Электронный ресурс. Режим доступа: <https://alfabank.ru/press/news/2013/6/13/31493.html>
5. Сайт компании i-Free - Электронный ресурс. Режим доступа <http://nfc-services.ru/mincom-nfc>
6. Сайт компании NovaCard - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.novacard.ru/ru/actual/?id=850>
7. Сайт ОАО «Казкоммерцбанк» - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.kkb.kz/page/News?no=1403035>
8. Электронное периодическое издание «Ведомости» - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/02/19/koshelki-obedinilis-so-smartfonami>

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Терехова А.А., аспирантка
Современная гуманитарная академия
г. Москва*

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий, как фактора устойчивого развития региональных экономических систем.

Ключевые слова: промышленные предприятия, ресурсный потенциал, региональная экономическая система.

Современные предприятия выполняют одну из важнейших задач снабжения населения государства качественными продуктами, товарами первой необходимости, необходимыми для жизнедеятельности человека. Любая страна формирует собственное производство, исходя из ресурсного потен-

циала. Российская Федерация, а также большинство ее регионов, имеет высокий потенциал, учитывая климатические риски.

Понятие «ресурсный потенциал» довольно широко применяется в научной литературе и в практической деятельности, однако, содержание данной дефиниции в различных источниках интерпретируется по-разному [2].

Ресурсный потенциал промышленного предприятия представляет собой экономическую категорию, включающую в себя симбиоз ресурсов с разнообразием этиологии и свойств, которые определяются системным характером его формирования и развития.

Ресурсный потенциал традиционно включает в себя природно-ресурсный, трудовой, финансовый, материально-технический, научно-технологический и др. потенциалы (Рис. 1).

Необходимо отметить, что в условиях современного хозяйствования обязательным условием для эффективного развития промышленности является внедрение, развитие и реализация таких потенциалов регионального предпринимательства, как социально-экономические, интеллектуальные, информационные составляющие [3]. Данные процессы происходят в связи с повышением потребностей, развитием инновационных компонентов регулирования развития региональных экономических систем, а также под воздействием процессов глобализации и формирования информационного общества в целом.

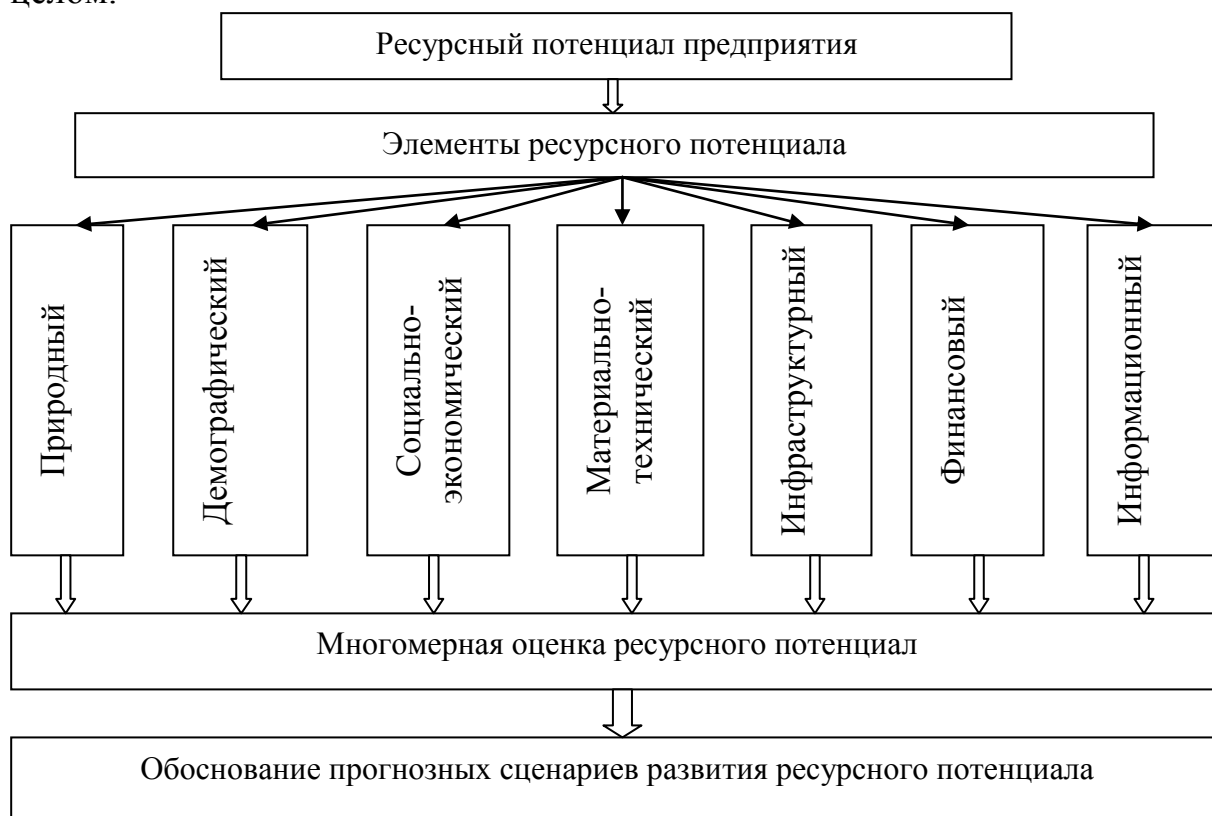


Рис. 1. Основные компоненты ресурсного потенциала промышленных предприятий

Так как в рамках данного исследования не представляется возможным

рассмотреть все аспекты ресурсного потенциала промышленного предприятия, поэтому тезисно остановимся на основных постулатах и рекомендациях, способствующих, на наш взгляд, развитию ресурсного потенциала региональных экономических систем. Итак, опираясь на вышеизложенное, под ресурсным потенциалом предприятия мы понимаем совокупность потенциальных возможностей по обеспечению эффективной и результативной производственной деятельности при помощи продуктивной эксплуатации комплекса существующих технических, трудовых, материально-энергетических и др. ресурсов [1; 6].

В ходе исследования реализуемых принципов оценки структуры ресурсного потенциала было выделено три основных направления включения в структуру потенциала малого бизнеса региона:

- только ресурсы в разнообразной их комбинации;
- региона ресурсы и результаты эксплуатации этих ресурсов;
- кроме ресурсов и результатов эксплуатации многообразие дополнительных компонентов, которых, в принципе, можно отнести к второстепенным факторам с учетом их подчиненности производственной деятельности.

Учитывая вышесказанное, хотелось бы сделать некоторые рекомендации по развитию ресурсного потенциала региональных экономических систем [3; 5]:

1. необходимость эффективного использования ресурсов, в том числе сельскохозяйственного назначения;
2. модернизация регионального малого предпринимательства с привлечением инвестиций в данный сектор экономики;
3. реорганизация неэффективных предприятий и образование различных организаций и фирм, кластерных образований и т.п.
4. привлечение высококвалифицированных кадров, а также повышение занятости населения и др.

Так, состав и структура ресурсного потенциала региональной экономической системы не является константой, т.к. модернизация технологий, внедрение НИОКР, инноватика, трансформация экономических отношений выступает вектором направлений, форм и масштабов использования ресурсного потенциала промышленных предприятий. Ресурсный потенциал определенной территории синхронно оказывает влияние на его рыночную специализацию, а также темпы сбалансированного развития.

Подводя итог, отметим, что ресурсный потенциал представляет собой не просто совокупность ресурсов, а предстает в виде определяющей величины эффекта от совместной эксплуатации основных видов ресурсов [4]. Следовательно, каждый отдельный элемент ресурсного потенциала обладает индивидуальной направленностью и является фактором обеспечения конкурентоспособности и развития промышленно-производственных подсистем региона.

Список литературы:

1. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Региональные аспекты обеспечения

конкурентоспособности промышленных предприятий // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Киров, 2015. С. 48-50.

2. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК // Синергия. 2015. № 1. С. 60-65.

3. Бельмехов Р.К. Особенности обеспечения ресурсного потенциала предприятий аграрной сферы в современных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №4 (111). С.181-189.

4. Блащенко Б.О., Шаталов М.А. Проблемы инвестиционно-инновационного развития предприятий АПК // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 6 (26). С. 39-48.

5. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Аутстаффинг в системе оптимизации бизнес-процессов организации // Территория науки. 2015. № 2. С. 121-124.

6. Шаталов М.А., Давыдова Е.Ю., Болдырев В.Н. Формирование механизма управления устойчивым развитием предприятий мебельной промышленности // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 2-2 (13-2). С. 483-486.

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*М. Г. Терехова, студентка 3 курса кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
Университет имени И. С. Тургенева»,
г. Орел, Россия*

Аннотация: в статье рассматриваются основные направления и методы снижения инфляции в российской экономике, а также меры антиинфляционного регулирования экономических процессов.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционное регулирование, диверсификация экономики, девальвационная политика.

В борьбе за создание в России благоприятного инвестиционного климата, нормального функционирования всех элементов экономической системы необходимо разработать эффективные методы, направления снижения влияния инфляционных процессов.

Специфический характер российской инфляции требует использования специальных методов и приемов ее регулирования для дальнейшего снижения. Цель такого регулирования – установление контроля над инфляцией и достижение приемлемых для национальной экономики темпов ее роста. Совершенствование антиинфляционной политики в России должно быть направлено на решение определенных задач. В их числе первое место должно занимать оживление реальных инвестиций и обеспечение устойчивого роста национальной экономики. Другой, не терпящей дальнейших отлагательств задачей является структур-

ная перестройка экономики и приспособление ее к потребностям рынка за счет демополизации и регулирования деятельности существующих монополий; стимулирование конкуренции; государственное содействие развитию отраслей и предприятий высокотехнологического и наукоемкого производства.

Одной из насущных задач в современной России является санация и реструктуризация банковской системы, переориентация деятельности банков со спекулятивных фондов и валютных операций на кредитование и обслуживание реального сектора экономики; разработка гарантий в целях страхования рисков банков и вкладчиков; усиление банковского надзора.

Для того, чтобы борьба с инфляционными процессами была более эффективной, необходимо решить все эти задачи, а также преодолеть инфляционные ожидания за счет достижения политической, экономической, правовой стабильности в стране [3].

Направления снижения инфляции в нашей стране включают различные методы. Например, поддержание устойчивого курса рубля и диверсификация экономики – это те меры, которые будут способствовать как снижению инфляции, так и экономической стабильности. Основная проблема российской экономики – высокая зависимость от цен на сырье по-прежнему является дополнительным фактором риска, который периодически при ухудшении конъюнктуры будет способствовать всплеску инфляции. Не последнюю роль в снижении инфляции сыграли бы меры по повышению эффективности естественных монополий, в результате которых их рентабельность поддерживалась не только за счет роста тарифов, но и за счет снижения издержек.

Проблема инфляции состоит не в том, что ее нельзя победить. Остановить рост цен возможно, но для этого требуется преодолеть мировой кризис. Без смены экономической политики сделать этого не удастся. Пока кризис развивается, разрушая финансовую сферу, производство и потребительский спрос, инфляция имеет все шансы на усиление в ближайшие годы. Против нее бессильны изъятия «лишних» денег из обращения, сокращения бюджетных затрат и ограничения на экспорт продовольствия. Стихийная и осознанная девальвационная политика только осложняет ситуацию. Для сдерживания инфляции, как и для защиты от кризиса в целом, требуется смена стратегических ориентиров в экономике.

Перезапуск глобальной экономики не произойдет в ближайшее время. Однако уже в настоящем борьба корпораций за внешний сбыт обретает остроту. Из мирового рынка невозможно выпрыгнуть, но протекционистская защита национальной индустрии возможна. Однако для этого необходимо настойчиво преодолевать давление транснациональных корпораций, осуществляемое в частности через МВФ и ВТО. В протекционистской стратегии заключен один из главных методов сдерживания инфляции. Но протекционизм не может быть результативным при отсутствии государственного курса на повышение доходов населения, особенно тех слоев, чьи доходы меньше прожиточного минимума.

Таким образом, инфляция в России снижается, но все еще остается достаточно ощутимой, в первую очередь для наименее обеспеченных слоев населения. Поэтому российским монетарным властям, возможно, стоит задуматься о дополнительных более эффективных антиинфляционных мерах [2, С. 17-18].

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики: во-первых, политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии; во-вторых, политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплат с ростом цен.

Для сдерживания инфляции могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничение выдачи кредитов и т.д. Применительно к сложным условиям экономики современной России наиболее значимыми, крупными антиинфляционными мерами можно назвать:

- стабилизацию и стимулирование роста объемов производства;
- совершенствование налоговой системы;
- демополизацию экономики, формирование конкурентной среды;
- увеличение доходов госбюджета;
- сокращение непроизводительных расходов, особенно разбухших управленческих расходов;
- покрытие дефицита госбюджета не инфляционными источниками;
- установление и поддержание сбалансированного курса рубля и др. [4, С. 207].

В программе антиинфляционных мер для эффективного преодоления внешнего воздействия, усиливающего влияние внутренних факторов инфляции, предлагаются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные действия по следующим направлениям:

В долгосрочном периоде: постепенное снижение открытости российской экономики до уровня развитых стран (снижение экспортной квоты с 30–45% до 10–15% от ВВП) на основе сбалансированности рыночного и государственного регулирования экономической деятельности за счет:

- снижения доли сырьевого экспорта и развития внутренней переработки сырья;
- стимулирования развития сельскохозяйственного производства на основе системной государственной поддержки и международной кооперации;
- поддержки развития внутреннего рынка путем стимулирования спроса хозяйствующих субъектов за счет снижения налогов, и стимулирование спроса широких слоев населения за счет сглаживания чрезмерной дифференциации доходов и таким образом повышения покупательной способности широких слоев населения;
- расширение применения соглашений государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры внутреннего рынка в РФ.

В краткосрочном и среднесрочном периодах: разработка и осуществление денежно-кредитной политики, стимулирующей развитие национальной экономики, предусматривающей:

- сохранение и совершенствование эффективной системы регулирования валютного курса;
- введение валютных ограничений при первых признаках внешней дестабилизации экономической системы;
- повышение воздействия ставки рефинансирования на ставку по кредитам

коммерческих банков для хозяйствующих субъектов и нормы обязательного резервирования на расширение возможностей коммерческих банков по кредитованию реального сектора экономики для предупреждения внешнего заимствования, субсидирование процентных ставок по кредитам реальному сектору экономики;

– снижение ставки рефинансирования ниже темпов инфляции для стимулирования экономического роста.

Повышение эффективности государственного регулирования ценообразования предусматривает:

– повышение эффективности регулирования тарифов на услуги естественных монополий (на основе эффективного контроля за снижением их издержек, повышения прозрачности ценообразования);

– повышение инициативности и эффективности деятельности антимонопольных органов;

– контроль за посреднической торговой деятельностью с целью ликвидации излишних посреднических звеньев на пути продвижения товара от производителя к потребителям;

– отказ от политики выравнивания внутренних цен с ценами мирового рынка и поддержание внутренних цен на уровне, диктуемом индикаторами конкурентоспособности российских промышленных потребителей ресурсов (уровень рентабельности продукции в обрабатывающих производствах) и платежеспособности широких слоев населения (уровень средней заработной платы, уровень располагаемых доходов и т.п.);

– совершенствование работы товарных бирж путем снижения концентрации предложения;

– совершенствование регулирования ценообразования на отдельных товарных рынках;

– возможность установления пределов повышения цен на некоторые виды товаров повседневного спроса и действенный контроль за соблюдением этих ограничений на основе государственно-частного партнерства при участии общественных организаций.

С усилением рисков воздействия внешних ценовых шоков на внутреннее ценообразование и инфляцию в России, важно осознать, что главным условием снижения этих рисков будет повышение уровня общей конкурентоспособности российской экономики, связанное с повышением уровня производительности труда в национальной экономике и развитием внутреннего рынка, а также импортозамещающих производств как в отраслях обрабатывающей промышленности, так и в сельском хозяйстве [1]

Таким образом, необходимо разработать долгосрочную комплексную программу снижения темпов инфляции. Она должна основываться на методах государственного и рыночного регулирования в целях согласования частных и общенациональных интересов. Это обеспечит создание условий укрепления и стабилизации экономики на долгосрочную перспективу, препятствуя возрастанию темпов инфляции.

В современных условиях выработка антиинфляционных мер должна бази-

роваться на трактовке инфляции как многофакторного процесса. Успешно решить проблему роста потребительских цен удастся при условии разработки и реализации комплекса антиинфляционных мероприятий, тесно увязанных со структурной политикой.

Приоритетной задачей регуляторов должно быть поддержание сбалансированного роста экономики, занятости и доходов населения. Необходимо иметь в виду, что рост экономики и тем более его ускорение будут сопряжены с неизбежным повышением уровня цен. Другое дело, что необходимо использовать весь набор экономических рычагов, которые обеспечивали бы торможение указанного роста инфляции.

Перед экономикой Российской Федерации в полной мере стоят задачи обеспечения устойчивого развития и минимизации внешних рисков. А для этого необходимо адекватное поступление финансовых ресурсов в российскую экономику, которые при этом должны в первую очередь формироваться на основе внутренних, а не внешних источников.

Инфляционный риск при этом должен сдерживаться как невысоким уровнем нашей монетизации, так и снижением монетарной составляющей инфляционных процессов, а формируемый в результате потенциал роста экономики заложит основы ее развития на многие годы.

Список литературы:

1. Колпакова И. Особенности инфляции и антиинфляционных мер в России: новая точка зрения в старой дискуссии [Электронный ресурс] / И. Колпакова, С. Биляк, Ю. Зедина. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>.
2. Осипов А. Ю. Особенности инфляционных процессов в России и методы их регулирования [Текст] / А. Ю. Осипов // Российское предпринимательство.-2014.-№ 13.-С. 12-18.
3. Пшеничников В. В. Инфляция как фактор неопределенности в системе стратегического финансового планирования промышленного предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Пшеничников. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>.
4. Скоблякова И. В. Экономическая теория [Текст] / И. В. Скоблякова, В. В. Смирнов, Е. М. Родионова и др.– Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2013. – 266 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Филатова С.В., аспирантка

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий, делается вывод о маркетинговых инновациях, как одном из ключевых факторов ведения современного бизнеса.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Осуществление выпуска продукции высокого качества и обладающей конкурентными преимуществами на практике является одной из значимых базисных проблем экономического развития, что представляет собой показатель степени промышленного развития страны, а также ее престиж на рынке. Представители малого предпринимательства также сталкиваются с данного рода проблемами, поэтому эффективное их преодоления является неотъемлемой составляющей успешного функционирования на рынке.

Нельзя не отметить, что в рыночной системе хозяйствования основополагающим фактором успеха и эффективности предпринимательства выступает конкурентоспособность его продукции. Конкурентоспособность определяется многими научными источниками, как сравнительная характеристика товара (продукции), которая содержит комплексную оценку комплекса производственных, коммерческих, организационных, а также экономических показателей относительно определенных требований рынка или свойств аналогичного товара.

На сегодняшний день в условиях жесткой конкуренции на рынке, безусловно, приоритетным направлением является наличие конкурентоспособного товара, который способен удержать свои позиции и устойчиво развиваться.

Конкурентоспособность предприятий на рынке оценивается степенью конкурентоспособности их товаров (продукции). По факту конкурентоспособность товара - показатель конкурентоспособности не только предприятия, но и конкурентных преимуществ цепи "товар - предприятие - отрасль - государство".

Конкурентоспособность товара (продукции) представляет собой своеобразный уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, позволяющий выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами.

Итак, конкурентные преимущества товара, как правило, определяется путем сравнения его различных параметров с подобными показателями продукции конкурента. Предприятия постоянно находятся в своеобразной борьбе за увеличение уровня конкурентоспособности своих товаров (продуктов), т.к. это напрямую влияет на доход и прибыль фирмы [1; 5].

Существенными признаками конкурентоспособности продукции являются ориентация на определенного (конкретного) потребителя, а также обеспечение высокого уровня качества, доступность цены для потребителя, новизна, актуальность, надежность в эксплуатации, упаковка, энергоемкость, условия сервиса, реклама и др.

Анализ конкурентоспособности продукции базируется на всестороннем изучении потребностей покупателя и рыночных требований (Рис. 1). Для удовлетворения существующих потребностей покупателя товар должен включать в себя определенные свойства: технические, эстетические, эргономические, нормативные, а также экономические.

Так, для оценивания конкурентоспособности продукции (товаров) необходимо организовать соотношение параметров анализируемой продукции и товара конкурента. В связи с этим рассчитываются единичные, групповые и интегральные показатели конкурентоспособности продукции.



Рис. 1. Блок-схема анализа конкурентоспособности продукции

Что касается инновационного маркетингового подхода к эффективному менеджменту предприятия, то главной целью выступает обеспечение «жизнеспособности» данной организации в условиях рыночных отношений. Это достигается, в первую очередь, по нашему мнению, за счет увеличения уровня конкурентоспособности и рентабельности продукции данного предприятия.

Отметим, на основе вышеизложенного, что для эффективного развития предприятия путем повышения конкурентоспособности продукции, на наш взгляд, является внедрение методов инновационного маркетинга в процесс выбора приоритетов при разработке и реализации стратегии [3-4]:

- модернизации основных маркетинговых принципов и методов;
- осуществление эффективного менеджмента качества продукции;
- завоевание и достижение лучших конкурентных позиций на рынке и пр.

В свою очередь, для повышения уровня конкурентоспособности продукции целесообразно проводить активную рекламную деятельность, внедрять интернет-маркетинг, принимать участие в различных выставках (ярмарках), расширять и углублять договорные компании, поддерживать на достойном стабильном уровне позитивного имиджа предприятия и др.

Итак, в заключение нашего научного исследования, хотелось бы подытожить вышесказанное. Основными элементами маркетинговой стратегии при повышении уровня конкурентоспособности продукции предприятия являются [2; 6]:

- определение и установление миссии и цели организации;
- систематическое оценивание угроз и возможностей фирмы, определение сильных и слабых сторон (SWOT-анализ);
- формулирование базовой стратегии;
- тактика, политика, процедуры;
- осуществление и прогнозирование (оценка) реализации выбранной стратегии.

Таким образом, нами видится, что предложенные рекомендации по повышению конкурентоспособности продукции предприятий в современных условиях хозяйствования являются целесообразными и могут способствовать положительной динамике в процессе повышения уровня конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И., Шаталов М.А. Интеграция маркетинга в систему управления негосударственного ВУЗа // Территория науки. 2013. № 5. С. 6.
2. Клевцова Н.А. Психология бизнеса и рекламы. - Воронеж, 2006. – 145 с.
3. Мычка С.Ю., Богданова Т.Н., Воронкова В.В. Инновационные формы маркетинговой деятельности предприятия // Территория науки. 2015. № 1. С. 81-85.
4. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Инновационный подход при реализации коммуникативной политики в маркетинговой деятельности // Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2015. С. 131-133.
5. Сорокин Б.Ф. Специфика политического маркетинга, как второй исторической формы социального обмена // Синергия. 2015. № 2. С. 7-20.
6. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Коммуникативная политика в системе маркетинговой деятельности предприятия // Новые направления маркетинговой политики хозяйствующих субъектов. Международная научно-практическая конференция, сборник научных трудов. 2015. С. 65-69.

РИСКИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

***Филиппова Ю.А.** к.э.н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО Донецкий государственный университет управления
г. Донецк, Украина*

***Аннотация:** в статье проведен анализ и оценка основных рисков, влияющих на финансовую устойчивость банковской системы, которые учитываются при составлении отчетов о финансовой стабильности. Приведена классификация рисков. Рассмотрены способы идентификации рисков. Обобщен зарубежный опыт идентификации рисков. Приведена сравнительная характеристика макро- и микро -пруденциальных подходов к финансовому регулированию и надзору.*

***Ключевые слова:** риск, банковская система, макропруденциальный надзор, микропруденциальный надзор, финансовая стабильность, отчет о финансовой*

стабильности.

Важным аспектом обеспечения финансовой стабильности государства является идентификация, анализ, оценка и регулирование всех рисков, возникающих в процессе функционирования финансовой системы, а также ряда экзогенных и эндогенных факторов, влияющих на этот процесс. Оценка финансовых рисков необходима с целью выявления нарушений, возникающих в финансовых системах, ведь нарушения функционирования одного из звеньев или сфер финансовой системы может подорвать стабильность всей системы. И наоборот, если система достаточно эффективно функционирует, то возникновение проблем в одной из сфер или звеньев необязательно является угрозой для общей стабильности финансовой системы. Такая необходимость обусловлена рядом обстоятельств, в частности:

- финансовая система развивается значительно быстрее, чем реальная экономика. В развитых странах общая сумма финансовых активов в несколько раз превышает их годовой ВВП;
- изменилась структура финансовых активов; растет доля неденежных активов, а соответственно, денежная база используется значительно эффективнее;
- в результате межотраслевой и международной интеграции возросла взаимозависимость финансовых систем, что повышает риск возникновения цепных реакций;
- финансовая система стала более сложной из-за достаточно высокого уровня развития финансовых инструментов, разнообразия операций и мобильность рисков. Указанные тенденции на фоне действия названных экзогенных факторов и рисков изменили характер рисков национальных финансовых систем и спровоцировали возникновение финансовой нестабильности в мире.

Анализ последних исследований показывает, что данной проблематике посвятила свои работы большое количество зарубежных и отечественных ученых, среди которых стоит отметить: М. Алле, А. Айвазова, Т. Андерсена, Д. Гёлди, Л. Григорьева, Б. Губского, И. Дорошенко, М. Ершова, Н.Козьмук, В. Козюка, А.Кузнецов, Б.Кушнирук, Н. Любченко, В. Мищенко, В. Новицкого, А. Ослунда, А. Петренко, А.Петрика, А. Плотникова, Е.Степанюка, Г. Томпсона, Е. Федорову, Т. Цыганкова, Л. Яремко, Д. Хансона, П. Хоноханата других. Однако, несмотря на обилие публикаций проблема анализа и оценки рисков, влияющих на финансовую устойчивость банковской системы, и в дальнейшем остается актуальной и требует дальнейших исследований.

Целью данной статьи является идентификация, анализ и классификация рисков, влияющих на финансовую устойчивость банковской системы.

Различные виды риска требуют принятия различных мер проведения финансовой политики. Факторы риска могут быть эндогенными, то есть зарождаться внутри финансовой системы, и экзогенными - вне финансовой системы. Внутренние риски включают в себя две группы:

- 1.Риски, связанные с финансовыми институтами:
 - Кредитный риск
 - Рыночный риск

- Риск ликвидности
- Процентный риск
- Валютный риск
- Операционный риск
- Риск информационных технологий
- Риск репутации
- Риск деловой стратегии
- Риск концентрации активов
- Риск недостаточности капитала

2. Риски, связанные с инфраструктурой:

- Риск платежных систем
- Уязвимость системы надзора
- Снижение доверия к участникам рынка
- Несовершенство системы нормативно-правового регулирования
- Эффект «домино».

Внешние риски включают в себя:

1. Макроэкономические нарушения:

- Риски экономической среды
- Политические риски

2. Неблагоприятные события:

- Стихийные бедствия
- Политические события
- Банкротство крупных предприятий.

Эндогенные риски могут возникать в любом из трех таких элементов финансовой системы: институтах, рынках и инфраструктуре [1]:

- проблемы могут возникнуть в одном финансовом учреждении и впоследствии распространиться на другие части финансовой системы или они могут начинаться одновременно в нескольких учреждениях, которые склонны к одинаковым рискам;

- рынки подвержены таким рискам, как невыполнение обязательств контрагентами, несоответствия в ценах на активы, массового ухода участников с рынков и возникновения цепных реакций;

- проблемы, возникающие в финансовых учреждениях, могут вызвать проблемы в финансовой инфраструктуре - например, в системе расчетов и платежей, которые будут иметь более глубокие последствия для финансовой системы. Или уязвимость инфраструктуры - например, нормативно-правовой системы, платежной - может привести к банкротству предприятий.

Экзогенные риски вызывают проблемы, возникающие за рамками финансовой системы. Финансовая стабильность чувствительна к внешним потрясениям, как стихийные бедствия, изменения в условиях торговли страны, политические события, колебания цен на нефть, технологические новшества, резкие изменения в настроении рынка и дефолт соседней страны по суверенному долгу. Макроэкономические события, такие как банкротство крупной компании, могут подрывать доверие рынка и порождать диспропорции, которые сказываются на всей финансовой системе.

Растущая сложность финансовых рынков связана не только с введением новых еще не до конца изученных инструментов и техническим прогрессом, но и, безусловно, с процессами глобализации и преобразования кредитов в ценные бумаги, требует решения новых сложных задач в следующих четырех направлениях: прозрачность и раскрытие информации, рыночная динамика, моральный риск и системный риск.

Более того, поскольку анализ финансовой стабильности осложняется нелинейным характером зависимостей и необходимостью концентрировать внимание на исключительных, но возможных событиях, часто бывает необходимо учитывать распределение значений переменных и анализировать возможные последствия одновременного проявления рисков [2].

Установлено, что за период финансового кризиса 2008-2009 годов совокупный объем активов на балансах центральных банков развитых стран и новых рыночных экономик вырос до около 10 трлн. долл. США для каждой группы стран (соответственно около 20% и 40% в ВВП) [3,4,5].

Повышенное внимание к вопросам финансовой стабильности остается актуальной для Центральные банки. Учитывая взаимозависимость финансовой системы и монетарной политики, Центральные банки обязаны обеспечивать финансовую стабильность. Таким образом, совершенствование работы Центрального банка по финансовой устойчивости должно быть направлено на достижение двух приоритетных целей. Первая заключается в усилении микропруденциального надзора и обеспечении эффективного взаимодействия с макропруденциальным уровнем, а вторая - в углублении сотрудничества между отдельными странами в сфере макропруденциального надзора [6].

Этот рост объясняется антикризисными мерами центральных банков и частично накоплением валютных резервов новыми рыночными экономиками. Рисками, связанными с ростом объема балансов центральных банков вследствие введения масштабных программ стимулирования, является ускорение инфляции и подрыв доверия к центральному банку, в глобальном масштабе - увеличение волатильности на рынках капитала.

В большинстве стран центральные банки непосредственно осуществляют банковский надзор, позволяет обеспечивать связь между микро- и макроэкономическим уровнями пруденциального надзора. Однако глобальный финансовый кризис выявил слабые места финансового регулирования и надзора. Если раньше основное внимание регуляторов была сосредоточена на обеспечении платежеспособности и устойчивости отдельных финансовых учреждений, то кризис доказал необходимость системной работы, которая будет охватывать все составляющие, то есть надлежащего регулирования и надзора за финансовым сектором в целом.

В этих условиях большинство центральных банков признали необходимость перехода от привычной системы микропруденциального надзора в макропруденциальный, основная цель которого заключается в обеспечении системной стабильности всего финансового сектора, а не только в предотвращении проблемы в отдельных финансовых учреждениях. В отличие от микропруденциального подхода, макропруденциальный подход к регулированию и надзору

за финансовыми рынками не ограничивается обобщением рисков отдельных участников финансовых рынков, а ориентируется на финансовую систему в целом [7,8] (табл. 1).

Согласно такому подходу особое внимание должно быть сосредоточено на системных финансовых учреждениях и взаимосвязях в финансовом секторе. Это обусловлено тем, что уровень риска системной стабильности зависит от коллективного поведения участников финансового сектора, в результате чего риски финансовой системы с точки зрения регулятора приобретают внешнего (эндогенного) характера. В рамках данного подхода сначала определяется стандарт платежеспособности для системы в целом, а впоследствии для каждого учреждения в отдельности.

Некоторые страны и международные финансовые организации в течение последних десятилетий проводят исследования системного влияния широкого спектра шоков на финансовый сектор и экономику.

С целью мониторинга системных рисков в 2009 году. В рамках Европейского Союза был создан новый надзорный орган - Европейский совет по системным рискам (European Systemic Risk Board, ESRB). Это является свидетельством того, что мониторинга системных рисков и предотвращению их передачи различным сегментам финансового сектора, а также реальному сектору уделяется особое внимание.

Таблица 1

Сравнительная характеристика макро-, микро-пруденциальных подходов к финансовому регулированию и надзору

Параметры	Макропруденциальный подход	Микропруденциальный подход
промежуточная цель	снижение дисбалансов для финансовой системы в целом	снижение дисбалансов в отдельном финансовом институте
Конечная цель	избежать потерь реального выпуска (ВВП)	потребителей (инвесторов / вкладчиков)
характеристика риска	Залежний від колективної поведінки колективного поведіння економічних агентів (ендогенний) економічних агентів (эндогенный)	Незалежний від колективної поведінки колективного поведіння економічних агентів (екзогенний) економічних агентів (экзогенный)
Взаємозв'язь і загальна уязвимость ризику фінансових установ	Важлива важна	Не важлива важна
Калібровка інструментів пруденційного контролю	Здійснюється в рамках ризику фінансової системи загалом, «зверху - вниз» системи в цілому, «зверху - вниз»	Здійснюється в рамках ризиків окремих інституцій, "знизу - вверх" установ, "знизу - вверх"

Изучение зарубежного опыта показывает, что в мировой практике возрастающее значение финансовых источников макроэкономической нестабильности побудило расширить спектр аналитических обзоров и прогнозов по развитию макрофинансовой ситуации в стране и возможных способов идентифика-

ции рисков, учитываемых при составлении отчетов о финансовой стабильности [9].

Особое внимание сегодня уделяется определению рисков, с которыми может столкнуться финансовый сектор и каким образом он может на них отреагировать, а также по каким каналам будет происходить трансмиссия актуализированных рисков на поведение макрофинансовых переменных. Как правило, такие риски группируются в три большие группы:

1) макроэкономические риски, которые влияют на риски финансовой системы. Например, рецессия ухудшает рейтинги финансовых учреждений и суверенных обязательств, повышает процентные ставки и делает кредитные стандарты жестче. Ухудшение качества суверенных долговых инструментов может определяться структурной или циклической реакции бюджета на замедление экономического роста или рецессии, что соответствующие последствия для качества активов в финансовом секторе инфляционные риски. Теоретические и практические аспекты совершенствования финансово-кредитного механизма влияют на финансовую стабильность из-за политики центрального банка по процентным ставкам. Более жесткая антиинфляционная реакция может повысить риск финансовых шоков в случае, когда в финансовом секторе имеет место разрыв во временной структуре активов и пассивов и тому подобное.

Как альтернатива подхода идентификации макроэкономических рисков, секторные риски отражать специфическую уязвимость экономики страны к идиосинкратическим шокам. В случае высокого уровня специализации страны секторные риски практически полностью отражают риски реального сектора. В прочем секторные риски не сводятся исключительно к уязвимости реального сектора. Уязвимость публичного сектора, домохозяйств и сектора корпораций может иметь не менее серьезные последствия для финансовой стабильности. Например, специфический шок может передаваться снижению доходов домохозяйств. В случае, когда уровень левереджа сектора домохозяйств является большой (уровень левереджа сектора домохозяйств может оцениваться на основе соотношения: объема предоставленных кредитов до реальных располагаемых доходов; объема предоставленных кредитов до чистого богатства домохозяйств (рыночная стоимость имущества и доходов за исключением финансовых обязательств), объема предоставленных кредитов сектора к ВВП по сравнению с реальным сектором и т.д.), то падение доходов передается резкому падению потребления, сбережений, а главное - резкому ухудшению качества активов финансовых учреждений, автоматически влечет проблему их ликвидности и платежеспособности. Падение доходности в реальном секторе может ухудшать его способность обслуживать долговые обязательства, а также влиять на будущую доступность финансирования и кредитования и тому подобное;

2) риски финансового сектора. Данная группа рисков касается индивидуальной уязвимости системных финансовых учреждений, общих тенденций в практике и результативности деятельности финансовых институтов, поведения рынков и рыночных условий, слабых мест инфраструктуры финансового рынка. Индивидуальная уязвимость крупнейших финансовых учреждений порождает риски паники и оттока капиталов и депозитов, повышает нестабильность на дежном рынке, искажая спрос на краткосрочные фонды ликвидности, а также

запускает волны неплатежеспособности через сетевые связи. Общие тенденции в сфере финансовых учреждений могут отражать проблемы с уровнем их доходности, ликвидности и платежеспособности, а также накопления разрывов в срочной и валютной структуре активов и пассивов, проблемы с обеспечением собственным капиталом в условиях ухудшения качества активов, несоответствие между кредитным портфелем и рыночной стоимостью активов тому подобное. Системные эффекты рыночных рисков отражают уязвимость финансового и реального сектора к изменениям в риск-структуре процентных ставок. Изменения в риск -структуре процентных ставок передаются доступности финансирования и кредитования, колебания стоимости активов, в результате чего ликвидность и платежеспособность финансовых учреждений и других секторов оказывается в состоянии чувствительности к изменениям в отношении к риску, а именно отношение к риску превращается в фундаментальную составляющую рыночных условий. Финансовые пузыри могут иметь и более долгосрочные последствия - в виде структурных искажений (например, пузырь на рынке недвижимости поощряет чрезмерные инвестиции в строительный сектор). Риски финансовой инфраструктуры показывают, насколько, например, платежные системы уязвимы к доступности краткосрочной ликвидности и тому подобное;

3) внешние, или глобальные, риски. Данная группа рисков финансового сектора отражает уязвимость финансовой системы к изменениям глобальной секторной и финансовой конъюнктуры. Изменение относительных цен ведет к ухудшению состояния реального сектора и Риски финансовой стабильности сектора домохозяйств, а также ставит вопрос о финансировании платежного баланса. Риски валютных курсов влияют на состояние финансовой системы, которая является несбалансированной с точки зрения валютной структуры активов и пассивов или которая является уязвимой к несоответствию валютной структуры активов и пассивов в секторах-контрагентах. Колебания мировых процентных ставок, спредов потоков капитала непосредственно влияет на доступность внешнего финансирования и его применение в целях покрытия внутренних платежных разрывов и тому подобное.

При принятии решений о финансовой стабильности важно то, как идентифицируется риск. При этом можно использовать различные методические подходы, однако обычно применяют следующие три:

1. Применение финансовых индикаторов и индексов, ведется на основе текущей отчетной информации. Такие индикаторы и индексы могут иметь комплексный характер (агрегированный индекс финансовой стабильности), которые, впрочем, в определенной степени теоретически смещены, и функциональный характер, отражающий состояние банковской системы, уровень задолженности сектора корпораций и домохозяйств, тенденции к накоплению финансовых дисбалансов.

2. Применение индикаторов, которые формируются на основе рыночной информации. В основном акцент здесь делается на поведение спредов (срочная структура процентных ставок, риск-структура процентных ставок), CDS-спредов, биржевых индексов, индексов финансового состояния среды, индексов волатильности рынков и индексов неопределенности, индексов отношение к риску и т.д. В отличие от первой группы индикаторов, индикаторы данной

группы является отражением рыночных ожиданий будущего (той мере, в какой текущие рыночные индикаторы отражают в нынешних ценах будущие тенденции), они ориентированными на будущее и не получают определенным статистическим лагом.

3. Применение количественного моделирования и стресс-тестирования. Данный подход позволяет идентифицировать слабые места и финансовую уязвимость индивидуального и системного уровня, которые не всегда можно заметить на основе дескриптивной аналитики. Также данный подход позволяет оценить масштабы реакции финансовой системы на тип и силу шока, позволяет предвидеть характер поведения финансовой системы согласно вероятных сценариев развития событий.

Таким образом, основными рисками, угрожающими финансовой стабильности банковской системы государства в посткризисный период, могут стать:

- Резкое ухудшение конъюнктуры на мировых финансовых и / или товарных рынках передастся в страну по каналу движения капиталов ("финансовая инфекция")

- "Перегрев" одного из сегментов внутреннего рынка, например, интенсивный рост кредитования, неуправляемые банкротства крупных системообразующих банков, краткосрочные, но мощные кризисные ликвидности, "надувания пузыря" на фондовом рынке, развертывания кризиса государственных финансов и неспособность государства рассчитаться по своим долгам;

- Спекулятивная атака на национальную денежную единицу за сохранение фактической привязки ее курса к доллару США и ухудшение сальдо торгового баланса;

- Кризис государственных финансов в условиях возрастающей нагрузки на бюджет и отсутствия недолговых источников его наполнения.

Литература

- 1.Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше?/М. В. Ершов. М.Экономика, 2011.
- 2.Ослунд А. Кризис: причины и последствия. Независимая информация и аналитика из США "Washington Profile"[Электронный ресурс]/А. Ослунд. - Режим доступа: <http://www.washprofile.org/ru/node/8204>.
- 3.Официальный сайт Форума финансовой стабильности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.financialstabilityboard.org>.
- 4.Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.imf.org>.
- 5.Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bis.org>.
- 6.IMF: The IMF-FSB Early Warning Exercise - Design and Methodological Toolkit, September 2010 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf
- 7.Tutorials on macro- and microprudential supervision [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.fsiconnect.org.
- 8.Wilkinson J. Financial Stability Reports: How Useful During a Financial Crisis?/ J. Wilkinson, K Spong, J. Christensson // Federal Reserve Bank of Kansas City Eco-

nomie review. - 2010. - First Quarter. - P. 41-70;

9.Christensson J. What Can Financial Stability Reports Tell Us About Macroprudential Supervision? / J.Christensson, K. Spong, J. Wilkinson, // Federal Reserve Bank of Kansas City Research Working Papers. - 2011. - RWP11-15. - P. 1-61.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА АЗЕРБАЙДЖАНА

Халилов Джавид Садык оглы – к.э.н., доц.
Архитектурно-строительный университет
г. Баку, Азербайджан

Аннотация: *статья посвящена вопросам, связанным структурой, динамикой, уровню концентрации, основным направлениям развития банковской системы Республики Азербайджан.*

Ключевые слова: *банковская система, банковская деятельность, структура, динамика развития и концентрация банковской системы.*

Эффективное развитие экономической системы любого государства зависит от множества элементов, которые должны гармонично взаимодействовать в его структуре. При этом бесспорным остается тот факт, что одной из важнейших составляющих совершенствования экономики является банковская система.

Банковская деятельность Азербайджанской Республики (АР) регулируется законами о банках. Согласно законодательству банковская система страны является двухступенчатой, которая состоит из Центрального банка и коммерческих банков.

Центральный банк АР является банком государства, деятельность которого регулируется Конституцией АР, Законом «О Центробанке Азербайджанской Республики», Гражданским Кодексом и другими законодательно-нормативными актами.

Согласно законодательству Центробанк АР лицензирует, регулирует и осуществляет надзор за банковской деятельностью. Кроме Центробанка АР государственным банком является Международный Банк 41,6% активов, которого принадлежат Международному Банку. Этот банк контролирует 41% кредитного портфеля, 36% депозитов по стране.

Вторую ступень банковской системы составляют коммерческие банки, деятельность которых регулируется Конституцией АР, законом «О банках», Гражданским Кодексом, законами «О Центробанке Азербайджанской Республики», «О кредитных организациях, не являющихся банками» и «О Кредитных союзах» и другими законодательно-нормативными актами.

В Азербайджане в настоящее время действуют 45 банка: 42 коммерческих и два государственных банка. Число банков с зарубежным капиталом составляет 22. В семи банках удельный вес иностранного капитала составляет от 50 до 100%, в 13 банках - до 50%, также действуют два местных филиала зарубежных банков (см. табл. 1).

Рыночная доля 20 банков составляет менее 5%. Суммарно активы этих

банков равны 639 миллионам манатов, а актив каждого банка в среднем примерно 32 миллионам манатов т.е. 8,3% кредитного портфеля по стране и 2,5% депозитов приходится на долю этих банков.

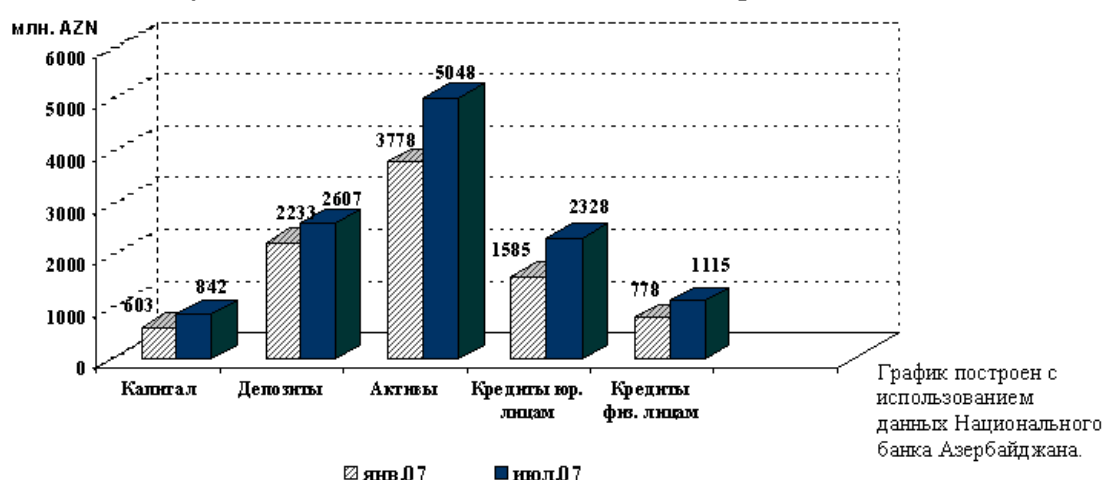
Таблица 1

Количественная динамика банковской системы Azerbaijan

Год	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	с 2004 года по 1 полугодие 2014 г.
Количество банков, в т.ч.	136	99	79	70	59	53	46	46	45
государственных	4	4	4	4	3	2	2	2	2
частных	132	95	75	66	56	51	44	44	42

В среднем, кредитный портфель каждого банка составляет 38 миллионов манат, а депозитный портфель 6,9 миллионов манат.

Динамика совокупных показателей банковской системы Azerbaijan.



Уровень развития банковского сектора можно также измерить пропорцией общих активов к ВВП. По подсчетам экспертов, доля общих активов банковского сектора в ВВП в слабо развитых экономически странах не превышает 5% тогда, как общих активов банковского сектора в ВВП Azerbaijan равна примерно 32%.

Уровень концентрации в банковской системе страны составляет 60,7%. Активы 5 банков (Международный Банк, «Капитал Банк», «Банк Стандарт», «Халг Банк» и «Паша Банк») суммарно составляют 60,7% всех активов. 39,2% общего уставного капитала банков по стране, 61,9% депозитов, 58,2% кредитного портфеля приходится на долю вышеуказанных 5 банков. По официальным данным на 1-е апреля 2011-го года в стране действует 44 банка. Один государственный банк и 43 частных, 22 банка из частных созданы на зарубежном капитале.

С момента объявления нового требования Центробанка Azerbaijan к минимальному размеру совокупного капитала - с конца июля 2012 года - общий капитал банковской системы вырос на 1,7 млрд. AZN. Практически рост на уровне 80% - с 2,1 млрд. AZN до 3,8 млрд. AZN достигнут за 2 года. До этого банки для увеличения капитала на 1,7 млрд. AZN потратили 6 лет. В 2013 году капитал банков Azerbaijan увеличился на 32,6%, в 2012 году – на 20,6%.

Общий обзор банковской системы Azerbaijan представлен в табл.2.

Таблица 2

Общая характеристика банковской системы Азербайджана

№	Банки	Объем активов	Объем уставного капитала	Объем депозитов	Общий объем кредитного портфеля
1.	ОАО Международный Банк Азербайджана	5527,917	240,000	1972,780	3760,812
2.	ОАО Капитал Банк	781,936	30,000	291,196	508,341
3.	ОАО Халг Банк	650,790	72,828	445,871	494,716
4.	ЗАО КБ Банк Стандарт	601,755	75,000	323,601	374,700
5.	ОАО Пашабанк	509,074	115,407	338,601	194,860
6.	ОАО Техникабанк	506,014	53,685	255,747	364,335
7.	ЗАО Аксес Банк	373,020	41,800	91,189	271,821
8.	ОАО Юнибанк	354,937	42,027	167,951	237,250
9.	ОАО Демирбанк	340,381	20,000	145,828	246,172
10.	ОАО Банк Республика	257,387	37,459	115,387	157,855
11.	ОАО СилкВэй Банк	250,987	32,190	11,565	226,135
12.	ОАО АГБанк	249,209	18,557	127,667	193,835
13.	ОАО Банк оф Баку	245,126	12,852	153,113	185,322
14.	ОАО Замин Банк	242,791	20,722	55,661	154,285
15.	ОАО АтаБанк	217,854	25,000	143,267	106,159
16.	ОАО Мугань Банк	208,675	20,000	82,358	135,271
17.	ЗАО Япы Креди банк Азербайджан	206,877	31,611	63,375	69,692
18.	ОАО АФБ Банк	183749251	42343838	7526716	130737867
19.	ОАО Ройал Банк	173,734	22,139	75,485	125,063
20.	ОАО Банк оф Азербайджан	146,861	23,500	66,795	133,916
21.	ОАО Экспрессбанк	135,153	51,000	74,291	49,371
22.	ОАО Туранбанк	131,456	20,000	44,195	103,966
23.	ОАО Азербайджан Сенайе Банк	129,950	22,114	97,248	72,039
24.	ОАО Рабитабанк	121,821	10,103	102,840	85,447
25.	ОАО Банк Никойл	178,328	22,500	65,545	149,804
26.	ОАО Парабанк	108,638	11,570	63,775	73,418
27.	ОАО Кредо Банк	83,617	15,540	11,139	65,240
28.	ОАО Амрахбанк	78,656	14,387	43,754	48,026
29.	ОАО Азери-Тюрк Банк	61,329	10,991	31,758	30,142
30.	ОАО Банк Аврасия	60,189	20,000	32,657	20,288
31.	Мелли Иран Банк Баку	53,519	14,631	4,380	9,946
32.	ОАО ЭнБиСи Банк	47,829	16,071	11,987	42,758
33.	ОАО Юнайтед Кредит Банк	44,880	12,108	16,281	32,660
34.	ОАО Дека Банк	44,043	12,439	17,166	38,642
35.	АКБ Гянджабанк	41,808	15,000	3,108	29,202
36.	ОАО Атрабанк	39,669	10,425	9,437	28,319
37.	ОАО Банк Развития Кавказа	33,514	10,000	3,151	28,780
38.	ОАО Гюнайбанк	33,028	13,024	7,663	27,990
39.	ОАО ВТБ Азербайджан	26,790	23,815	2,918	15,271
40.	ОАО БТБ Банк	24,881	12,239	m/y	m/y
41.	Пакистанский Национальный Банк – Баку	11,133	10,163	m/y	m/y
42.	ОАО Бирлик Банк	m/y	m/y	m/y	m/y
43.	ОАО Кредитный Банк Азербайджана	m/y	m/y	m/y	m/y
44.	ОАО Евробанк	m/y	m/y	m/y	m/y
45.	ОАО Нахичеванский банк	m/y	m/y	m/y	m/y
	По 5 самым крупным банкам:	8071,472	533,235	3372,049	5333,429
	Итого доля в показателях, %:	60,7	39,2	61,9	58,2
	По 10 самым крупным банкам:	9903,211	728,206	4148,151	6610,862
	, %:	74,5	53,6	76,1	72,1
	По 25 самым крупным банкам:	12652,15	1087,044	5340,503*	8443,773*
	Итого доля в показателях	95,2	79,9	98*	92,2*
	ИТОГО:	13290,810	1359,438	5448,800	9163,400

*В этот показатель не входят показатели ОАО АФБ Банк.

В 2014 году капитал каждого из 9 банков превышает 100 млн. AZN, такого же количества частных банков активы составляют свыше \$1 млрд. В то время как в 2000 году активы всей банковской системы были в районе одного миллиарда долларов. В целом на 1 ноября 2014 года совокупный капитал банковской системы Азербайджана составлял 3 млрд. 893,5 млн. манатов.

Следует отметить, еще одно из основных направлений требований Центробанка Азербайджана - приведение долгового бремени в соответствие с доходами граждан, то есть доходы граждан должны позволять людям комфортно уплачивать свой долг. Например, определяется какой месячный доход у человека и какую часть доходов он может направить на оплату долгов. При этом Центробанк рассматривает различные варианты. Нормальным уровнем считаем, направление 40-50% месячного дохода на выплату по всем задолженностям.

Для изменений в банковской сфере низкая инфляция весьма благоприятный фактор. Но не следует забывать, что невысокая инфляция может свидетельствовать и о снизившейся активности в экономике. Банки внимательно следят за доходами населения и темпами роста заработной платы, играющими огромную роль в накоплении финансовых средств в банках. Здесь есть свои парадоксы. Так, в 2013 году ежемесячные доходы на душу населения в домашних хозяйствах в Азербайджане составили 214,7 манатов, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 12,4%. При этом они расходовали больше, чем зарабатывали.

Но колебания в денежных доходах населения становятся все заметнее. В январе–апреле средние денежные доходы на душу населения Азербайджана за месяц (322,68 маната) составили лишь 95,86% против средних доходов в 2013 году (336,6 маната). Кстати, в апреле впервые покупка в розничном товарообороте непродовольственных товаров превысила объем покупки продовольствия. Как считают эксперты, это связано с бумом потребительского кредитования.

Литература

1. Багиров М.М. Кредитная система Азербайджанской Республики. АзНИИНТИ Государственного комитета по науке и технике Азерб. Республики. Баку. 2014.

2. Официальный сайт Центрального банка Азербайджана ([азерб. Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı](http://azərbaycan.respublikasının.mərkəzi.bankı)).

ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ДОХОДОВ В ООО «ПЕРВАЯ КРЫМСКАЯ РЫБНАЯ КОМПАНИЯ»

*Ходак А.О., Студентка 3 курса, кафедра
бухгалтерского учета анализа и аудита,
Институт финансов экономики и управления
Кобылянская М. С. Старший преподаватель,
кафедра бухгалтерского учета анализа и аудита,
Институт финансов экономики и управления
Севастопольский государственный университет
г. Севастополь, Россия*

Аннотация: статья посвящена анализу эффективности системы внутреннего контроля ООО «Первая Крымская рыбная компания» на основе оценки документального оформления хозяйственных операций, связанных с получением выручки.

Ключевые слова: доходы, выручка, внутренний контроль, система внутреннего контроля, документирование, риски

Со вступлением в силу Федерального закона от 06 декабря 2011 года №402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (далее – Закон № 402-ФЗ) ведение внутрихозяйственного контроля стало одной из нормативно обусловленных задач в системе эффективного функционирования хозяйствующего субъекта. Закон № 402-ФЗ рассматривает бухгалтерский учет в качестве процесса, результатом которого является формирование документированной и систематизированной информации, которая, в первую очередь, будет направлена заинтересованным в ней пользователям. Это также является основополагающим принципом Международных стандартов финансовой отчетности (далее - МСФО). Однако, что того чтобы данная информация была полезной и прозрачной, а самое главное отвечала запросам пользователей, внутри предприятия должна быть организована качественная система внутреннего контроля. Ведь от того, насколько эффективно организован контроль внутри самой организации – настолько минимизируются угрозы экономической безопасности [1]. Согласно нормативному документу Министерства финансов РФ (№ ПЗ-11/2013) одним из критериев обеспечения внутреннего контроля на предприятии является эффективность и результативность его деятельности [2]. Из этого следует, что важным элементом, который должен быть подвергнут процедурам контроля, является один из основополагающих объектов бухгалтерского учета, а именно – доходы организации.

Целью данной статьи является анализ и оценка внутрихозяйственного контроля ООО «Первая Крымская рыбная компания» на основе методики выявления рисков при заполнении первичного документа, отражающего факт получения дохода.

Проблемы методологии и организации внутреннего контроля, а также

теоретические аспекты построения системы внутрихозяйственного контроля рассматривали в своих работах такие исследователи как Арабян К.К., Бурцев В.В., Жминько Н.С., Соколова В.Н., Сотникова Л.В., Юшкова С.Д. и др.

Определение внутреннего контроля в российских нормативных актах содержит, как уже отмечалось ранее, документ Минфина РФ (№ ПЗ-11/2013). Также понятие «системы внутреннего контроля» регламентировано Правилом (стандартом) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом», согласно которому, под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности [3].

На международном уровне определение «внутреннего контроля» затрагивают Международные стандарты аудита (МСА), в частности МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль», МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации» и др.

Анализ нормативных актов и подходов позволяет сделать заключение о том, что организация системы внутреннего контроля направлена, в первую очередь, на предотвращение и выявление отклонений от действующего законодательства, правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности и, таким образом, на минимизацию рисков. Под риском в данном случае следует понимать вероятность, а также последствия недостижения экономическим субъектом целей своей деятельности, которые могут возникнуть на любом этапе учетного процесса вследствие искажения учетных и отчетных данных [2].

Определяя базовую цель любого хозяйствующего субъекта как увеличение прибыли, нужно отметить, то, что важной составляющей, участвующей в ее формировании являются доходы. Ведение бухгалтерского учета доходов также связано с определенными рисками.

Одним из ключевых принципов бухгалтерского учета является документальное оформление операций. В ходе заполнения документов и ведения документооборота могут возникнуть риски допущения ошибок и злоупотреблений [4], поэтому нами была выбрана методика диагностики эффективности внутрихозяйственного контроля доходов на основе анализа уровней контроля на каждом этапе заполнения реквизитов первичного документа на примере ООО «Первая Крымская рыбная компания» (таблица 1). Получение того или иного вида дохода зависит от предмета деятельности организации, связи с этим доходы делятся на два вида – от обычной деятельности организации (прописанного в его учредительных документах) и прочие, возникающие в ходе хозяйственной деятельности. Основным видом деятельности ООО «Первая Крымская рыбная компания» является оптовая торговля прочими пищевыми продуктами (код ОКВЭД - 51.38), поэтому в качестве вы-

бранного первичного документа выступает товарная накладная (унифицированная форма №ТОРГ 12).

Таблица 1

Карта контроля товарной накладной (форма №ТОРГ-12)

Реквизит документа	Кто и где заполняет	Уровни контроля			Вывод об уровне контроля
		Кладовщик	Главный бухгалтер	Генеральный директор	
Грузоотправитель	Бухгалтер, бухгалтерия		+		Достаточный
Номер документа	Бухгалтер, бухгалтерия		+		Средний
Дата составления	Бухгалтер, бухгалтерия	+	+	+	Высокий
Транспортная накладная	Бухгалтер, бухгалтерия		+		Достаточный
Поставщик	Бухгалтер, бухгалтерия		+	+	Средний
Платательщик	Бухгалтер, бухгалтерия		+	+	Средний
Основание	Бухгалтер, бухгалтерия		+	+	Средний
Табличная часть	Бухгалтер, бухгалтерия	+	+	+	Высокий
Товарная накладная имеет приложение	Бухгалтер, бухгалтерия		+		Достаточный
Всего отпущено на сумму	Бухгалтер, бухгалтерия	+	+	+	Высокий
Отпуск груза разрешил, подпись	Генеральный директор		+	+	Средний
Главный (старший бухгалтер), подпись	Главный бухгалтер, бухгалтерия		+		Достаточный
Отпуск груза произвел, подпись	Кладовщик, складской отдел	+	+		Средний
Дата	Бухгалтер, бухгалтерия	+	+	+	Высокий
Печать	Генеральный директор		+	+	Средний

Как видно из таблицы, контроль за работой бухгалтера осуществляется на трех уровнях: 1 уровень – кладовщик (в его обязанности входит проверить правильность количества и сумм отпущенных товаров), 2 уровень – главный бухгалтер (полностью контролирует процесс реализации товара покупателю), 3 уровень – генеральный директор (лицо, утверждающее документ и заинтересованное в правильности и законности совершения операции). Анализ уровней контроля позволяет сделать вывод о том, что на каждом этапе выполнения реквизитов товарной накладной наиболее высокое качество контроля за работой бухгалтера осуществляется на 2 уровне контроля (главный

бухгалтер), поэтому квалификация данного сотрудника должна быть на высоком уровне и отвечать нормативным требованиям, он должен быть заинтересован в правомерности совершения операций и не превышать своих полномочий. Представленный метод позволяет проследить и выявить, на каком этапе заполнения документа работа бухгалтера наименее подвержена контролю. Уровень контроля документа в целом можно оценить как средний, т.к. на некоторых этапах заполнения документа участвуют не все три уровня контроля.

К основным рекомендациям, повышающим качество выполняемых работниками функций можно отнести следующие: создание локального акта, регулирующего контроль над ведением деятельности организации (положение о внутреннем контроле), также функции внутреннего контроллера можно приписать в трудовом договоре либо должностной инструкции сотрудника; привлечение внешнего независимого специалиста; кроме того возможно применение горизонтальной ротации персонала, в ходе которой сотрудники соответствующей квалификации будут проверять работу друг друга. Также важной предпосылкой недопущения ошибок в ходе ведения бухгалтерского учета остается высокая квалификация бухгалтера.

Однако следует помнить, что помимо рисков, связанных с документальным оформлением, существуют множество других рисков, возникающих от момента отгрузки товаров покупателю до отражения доходов в отчетности, которые в конечном итоге приведут к формированию некорректного финансового результата, основными из них являются:

- отражение дохода при отсутствии подтверждающих документов;
- неверная классификация доходов;
- неправильная оценка доходов;
- несоблюдение критериев признания доходов и т.д.

Поэтому разработка прозрачной и эффективной системы внутреннего контроля, которая обеспечит выполнение поставленных перед экономическим субъектом целей, является одной из приоритетных задач на современном этапе хозяйствования.

Список литературы

1. Березина И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.
2. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни [Электронный ресурс]: Информация Минфина России № ПЗ-11/2013. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».
3. Правило (стандарт) № 8. Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 04.07.2003 № 405 "О внесении дополнений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности". Доступ из

справ - правовой системы «Консультант Плюс».

4. Кобылянская М.С. К вопросу о внутрихозяйственном контроле имущественных комплексов коммерческих предприятий [Текст] / М.С. Кобылянская, О.С. Очередникова // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 42-44.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ходюк М.В., студентка

Научный руководитель:

Логачева Н.М., д.э.н., профессор

НАЧОУВО «Уральский институт экономики, управления и права», г.Курган.

Банковский сектор отдельных регионов имеет свои особенности, которые обусловлены политическими, социальными и экономическими условиями функционирования. Многие региональные банковские сектора обладают небольшими банками, которые ограничены хозяйственной сферой и территорией и, которые имеют особые взаимоотношения с клиентом. Существует мнение, что местные банки лучше владеют информацией о деятельности хозяйствующих субъектов, которые функционируют на данной территории, а также о проживающих на ней физических лицах.[1]

Особенности региональных банков:

- региональные банки способствуют функционированию и развитию сектора экономики
- операции сконцентрированы в традиционных сферах банковского обслуживания (депозитные операции, кредитование)
- центров региональные банки принимают на себя риски, т.к. финансовые центры находятся далеко

За последние годы банковская система стремительно развивается, но из-за отсталости экономики некоторых регионов России, обострились региональные различия в обеспеченности федеральных субъектов РФ услугами банка. Сейчас идет четвертый этап развития российской банковской системы – современный этап (с 2005 г. по настоящее время)[2], поэтому, для актуализации темы, возьмем для анализа последние года современного этапа с 2011-2016 гг.

Динамика действующих на территории РФ банков представлена в табл. 1.

Анализируя таблицу 1, мы можем сделать ряд выводов:

- 1) Для всех регионов России, на взятый нами период времени, прослеживается тенденция сокращения действующих банков. С 2008 по 2016 года число кредитных организаций уменьшилось на 403 единицы. (35,5%);
- 2) В Дальневосточном федеральном округе и Южном федеральном округе количество банков сократилось в наибольшей степени, соответственно на 57,5% и 68,6%.

Таблица 1.

Динамика действующих банков на территории РФ

Название региона	На 2011	На 2012	На 2013	На 2014	На 2015	На 2016
Центральный федеральный округ	585	572	564	547	504	434
г. Москва	514	502	494	489	450	383
Северо-Западный федеральный округ	71	69	70	70	64	60
Южный федеральный округ	47	45	46	46	43	37
Северо-Кавказский федеральный округ	57	56	50	43	28	22
Приволжский федеральный округ	118	111	106	102	92	85
Уральский федеральный округ	51	45	44	42	35	32
Сибирский федеральный округ	56	54	53	51	44	41
Дальневосточный федеральный округ	27	26	23	22	22	17
Крымский федеральный округ	-	-	-	-	2	5
По Российской Федерации	1012	978	965	923	834	733

Так же размещение головных организаций территориально неравномерно.[4] Наибольшая часть сосредоточена в Центральном федеральном округе (более половины). В Москве при этом зарегистрировано 88% кредитных организаций от числа зарегистрированных в Центральном федеральном округе. Приволжский федеральный округ находится на втором месте по концентрации головных организаций(около 11%), на предпоследнем месте Уральский федеральный округ (менее 5%). [3]

Ситуация с филиалами банков выглядит иначе. В каждом регионе действуют головные банки, их филиалы и филиалы инорегиональных банков.

Динамика количества действующих банков в регионах (на 0.09.2014г.) представлена в таблице 2. Проанализировав данные из таблицы 2, мы выяснили, что наибольшее количество филиалов, функционирующих в регионе нахождения головного офиса, приходится Центральный федеральный округ(65 ед.), второе место занимает Уральский федеральный округ(58 ед.), на третьем месте Приволжский федеральный округ(50 ед.). В конце данного рейтинга находится Крымский федеральный округ (0 ед.).

Темпы сокращения филиалов, функционирующих в пределах своего региона, различаются по федеральным округам. В 2006-2014 в наибольшей степени сокращению подверглись филиалы в Южном федеральном округе (на 91%),

Северо-Западном федеральном округе (на 85%) и Центральном федеральном округе (на 71%).[4]

Таблица 2

Действующие филиалы банков на территории РФ.

Наименование региона	Всего филиалов	КО, головная организация которых находится в данном регионе	КО, головная организация которых находится в другом регионе
Российская Федерация	1841	270	1 571
Центральный федеральный округ	366	65	301
Северо-Западный федеральный округ	260	8	252
Южный федеральный округ	210	13	197
Северо-Кавказский федеральный округ	131	49	82
Приволжский федеральный округ	355	50	305
Уральский федеральный округ	199	58	141
Сибирский федеральный округ	207	20	187
Дальневосточный федеральный округ	95	7	88
Крымский федеральный округ	18	0	18

Присутствие в регионах филиалов кредитных организаций, головной офис которых находится в другом регионе обуславливается разными факторами, к которым можно отнести инвестиционную привлекательность того или иного региона, количество локальных кредитных организаций и их активность в своем регионе и т.д.

Наиболее насыщенным инорегиональными филиалами банков является , Приволжский федеральный округ, на втором месте Центральный ФО, Северо-Западный ФО занимает третью позицию. Северо-Кавказский и Крымский федеральные округа занимают последние места, но количество филиалов на этих территориях отличается почти в 5 раз.

Этот анализ позволяет нам выделить некоторые тенденции. Динамика филиалов инорегиональных кредитных организаций с 2009 года имела нисходящий тренд, причем сокращение филиалов было значительное. [3]

От того, как регион обеспечен банковскими учреждениями, зависит размещение банковских активов и пассивов по территории страны. Распределение происходит чрезмерно неравномерно.[2]

На протяжении всего анализируемого периода тенденция концентрации активов остается неизменной. Целых 2/3 банковского бизнеса сосредоточено в Центральном федеральном округе, причем 94% всех активов ЦФО приходится на Московскую область. На втором месте находится Приволжский федеральный округ, но количество активов в 10 раз меньше, чем в ЦФО, далее по рейтингу идут Северо-Западный федеральный округ, Уральский и Сибирский фе-

деральные округа.

Данные тенденции во многом совпадают и для объемов кредитования по регионам России. (Таблица 3)

Таблица 3

Объемы кредитования по Регионам РФ.

Названия регионов	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный федеральный округ	12455047	13459689	15276963	16823004	15 929047
Северо-Западный федеральный округ	2 105 997	2 631 236	2 894 320	2 932 932	2 301 062
Южный федеральный округ	1 255 874	1 379 597	1 674 167	1 692 196	1 507 543
Северо-Кавказский федеральный округ	227 154	205 638	255 588	235 684	199 151
Приволжский федеральный округ	2 824 907	2 839 460	3 444 970	3 551 688	2 960 640
Уральский федеральный округ	1 457 246	1 524 138	1 801 955	1 732 914	1 522 477
Сибирский федеральный округ	1 609 395	1 686 587	1 875 928	1 907 056	1 538 817
Дальневосточный федеральный округ	545 285	610 362	786 989	674 016	494 456
Крымский федеральный округ	-	-	-	6 786	22 941

Проанализировав данные таблицы 3, мы можем сделать вывод о том, что банки и филиалы, расположенные на территории Центрального федерального округа выдают более 50% кредитов по стране. Примерно в 5 раз меньше кредитов у банков Приволжского федерального округа(2 позиция в рейтинге). Северо-Западный федеральный округ находится на третьем месте. Наименьшие объемы кредитования в Крымском федеральном округе.

Проведенный анализ размещения и действия кредитных организаций на территории России показал преимущества банков Центрального федерального округа, в частности сконцентрированных в городе Москва. По этой причине существует неравномерное распределение ресурсов по территории России. А так же, кроме ЦФО, успешные позиции занимают Северо-Западный и Приволжский федеральные округа, по основным характеристикам функционирования банковской системы.

В финансово-развитых регионах присутствует высокий уровень конкуренции, он же способствует формированию привлекательных условий по кредитованию и депозитным операциям, улучшению качества обслуживания клиентов в кредитных организациях и др. Поэтому большое количество банковских точек в одном регионе во многом определяет позицию этого региона, предполагает соответственное распределение активов и пассивов по территории страны. Все это в меньшей степени присуще остальным регионам Российской Федерации.

Список литературы:

1. Рыбин В.И. Национальные банковские системы. 2016 г.
2. СПбГУЭФ. Банковская система Российской Федерации в условиях влия-

ния мирового финансового кризиса 2007-2009. 2011 г.

3. Федеральная служба государственной статистики <<http://www.gks.ru> / >

4. Центральный банк Российской Федерации < www.cbr.ru / > / Статистика.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Н. В. Цейковец, аспирант кафедры экономической
теории и экономической политики
Санкт-Петербургский государственный университет
г. Санкт-Петербург*

Аннотация. В работе анализируется отраслевая структура кредитного финансирования реального сектора российской экономики. На основе статистики по размещённым средствам банковского сектора показано, что в период кризиса 2014-2015 года только производство пищевых продуктов и производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов продемонстрировали существенный рост привлекаемых кредитных ресурсов, но по разным причинам.

Ключевые слова: банковский сектор, банковская система, кредитное финансирование, реальный сектор, отраслевая структура.

В 2014-2015 годах, российская экономика испытала несколько сильных шоков, обусловленных массой различных факторов. Наблюдавшиеся с 2011 года тенденции по падению темпов роста ВВП усугубились снижением бюджетных доходов вследствие ухудшения конъюнктуры на сырьевых рынках и наложенными на РФ экономическими ограничениями, приведя к полноценной рецессии в 2015 году. В этих условиях возросла роль российской банковской системы, оставшейся единственным существенным источником финансирования реального сектора национальной экономики. Именно поэтому анализ отраслевой структуры финансирования банками реального сектора российской экономики может дать понимание того, какие сферы народного хозяйства обладают наиболее существенными перспективами развития ввиду получения ими кредитных ресурсов.

Для осуществления данного анализа воспользуемся статистикой Банка России по размещённым средствам банковского сектора, взяв соответствующие величины за 1 января 2011-2016 годов, представляющие собой нарастающий итог за каждый из шести предшествующих лет с 2010 по 2015. Причём, пересчитаем абсолютные значения в относительные, чтобы получить иллюстрацию отраслевого распределения финансирования банками реального сектора российской экономики.

Из данных таблицы 1 видно, что в 2015 году, когда негативные факторы действовали на протяжении всего периода наблюдения, тогда как 2014 год в этом отношении является не однородным, только четыре из десяти отраслевых направлений демонстрируют прирост объёма привлечённых кредитов, а именно:

- Обрабатывающие производства;
- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- Транспорт и связь;
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Таблица 1

Общие объёмы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации)

Отчётная дата	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых	1,5%	1,6%	2,2%	1,3%	2,3%	2,0%
Обрабатывающие производства	15,6%	13,7%	12,2%	14,5%	16,3%	24,8%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,3%	3,6%	2,6%	3,4%	2,8%	2,6%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,7%	2,4%	2,2%	2,0%	1,7%	2,1%
Строительство	6,4%	6,1%	6,6%	7,4%	5,7%	4,2%
Транспорт и связь	4,1%	4,8%	6,1%	3,9%	3,6%	3,8%
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	23,4%	21,5%	23,8%	29,0%	28,0%	23,8%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,0%	5,6%	5,6%	5,6%	5,1%	5,4%
Прочие виды деятельности	18,2%	20,9%	16,0%	11,5%	13,8%	13,4%
На завершение расчётов	19,0%	20,0%	22,6%	21,4%	20,7%	17,9%

Источник: Построено по данным Банка России [2].

Однако из этих четырёх только направление обрабатывающих производств в 2014 и 2015 годах демонстрирует не просто рост доли привлечённых кредитных средств, но и её рекордные значения по сравнению с докризисными 2010-2013 годами. Более того, оно занимает наиболее существенную часть из всех направлений — к 2015 году около четверти. То есть можно констатировать, что отраслевая структура финансирования банками реального сектора российской экономики в 2014-2015 годах принципиально изменилась лишь в отношении обрабатывающих производств.

Тем не менее, обрабатывающие производства являются довольно ёмким понятием, поэтому данное отраслевое направление имеет смысл рассмотреть более подробно.

Из данных таблицы 2 видно, что и внутри направления обрабатывающих производств большинство отраслей также демонстрируют тенденцию, прослеживающуюся ещё в таблице 1, то есть общее снижение доли привлекаемых кредитных средств. Исключение же, которое и позволяет обрабатывающим производствам выделяться в таблице 1, обуславливают две отрасли из таблицы 2, а именно:

Таблица 2

Общие объёмы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» (всего по Российской Федерации)

Отчётная дата	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	25,9%	28,2%	23,6%	35,5%	41,2%	55,0%
Обработка древесины и производство изделий из дерева	1,7%	1,7%	1,6%	1,0%	1,1%	0,6%
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	1,7%	2,0%	2,0%	1,5%	1,3%	1,3%
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	4,6%	5,1%	5,3%	3,1%	4,2%	7,0%
Химическое производство	9,1%	10,8%	9,4%	7,6%	6,8%	4,8%
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	4,0%	4,4%	4,3%	4,5%	3,5%	2,3%
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,0%	12,7%	11,1%	10,1%	9,7%	7,3%
Производство машин и оборудования	10,5%	9,6%	11,9%	9,7%	9,6%	5,8%
Производство транспортных средств и оборудования	10,9%	11,0%	11,9%	12,4%	12,9%	8,7%
Прочее	18,4%	14,4%	19,0%	14,6%	9,7%	7,2%

Источник: Построено по данным Банка России [2].

- Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;
- Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов.

То есть фактически только эти две отрасли перетянули на себя большую часть всего объёма финансирования банками реального сектора российской экономики.

По всей видимости, рост объёма средств, привлечённых отраслью производства пищевых продуктов, обуславливается позитивным эффектом российского продовольственного эмбарго, введённого в середине 2014 года. Данная мера привела к протекционистскому эффекту в отношении рынка продовольственных товаров, что и сделало эту отрасль одним из главных потребителей кредитных услуг российского банковского сектора. Фактически данная отрасль в 2015 году привлекла 13,6% от всего объёма выданных в рублях кредитов.

Что же касается отрасли производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, то увеличение объёма привлечённых ею кредитов, скорей всего, является следствием не позитивных, а скорей негативных процессов. Вероятнее всего, падение доходов вследствие снижения нефтяных цен вынудило привлекать дополнительное кредитное финансирование. Косвенно данная гипотеза подтверждается статистикой по кредитной задолженности.

Таблица 3

Общая сумма задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства»
(всего по Российской Федерации), млн руб.

Отчётная дата	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	518532	622081	709925	707273	781560	849848
Обработка древесины и производство изделий из дерева	54935	57701	65487	67734	77983	75611
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	46930	64700	80064	85792	84704	107801
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	49140	98958	102388	83246	153546	306638
Химическое производство	152079	238078	242051	229991	249944	271303
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	149489	185925	198274	220394	260341	288063
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	326563	396727	388352	385241	514132	682161
Производство машин и оборудования	217232	245352	303203	307224	463282	482434
Производство транспортных средств и оборудования	238089	296743	396629	572275	975169	1042507
Прочее	310709	373726	469949	544684	470413	456991

Источник: Построено по данным Банка России [2].

Из данных таблицы 3 видно, что практически на всех отраслях сказались общие экономические проблемы, что привело к некоторому росту отраслевой задолженности по кредитам. Однако отрасль производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов демонстрирует наиболее высокие темпы роста задолженности в 2015 году по сравнению с предшествующим периодом, составляющие почти двукратное увеличение.

Таким образом, можно констатировать, что в российской банковской системе вследствие ухудшения экономической конъюнктуры и наложенных на РФ финансовых санкций произошли изменения отраслевой структуры финансирования банками реального сектора национальной экономики. Наиболее заметные изменения произошли с двумя отраслями перерабатывающих производств:

Во-первых, производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, резко нарастило объёмы привлекаемых кредитных средств ввиду необходимости инвестиций в развитие, ставшее возможным благодаря продовольственному эмбарго.

Во-вторых, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов также было вынуждено увеличить объём привлекаемых кредитных средств, но уже по причине ухудшения конъюнктуры.

Литература

1. Общая сумма задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Рос-

сийской Федерации) | Банк России. — URL: http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-05&pid=sors&sid=ITM_52941 (дата обращения: 05.05.2016).

2. Общие объёмы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации) | Банк России. — URL: http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910 (дата обращения: 05.05.2016).

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*А.С. Чепик, студентка 4 курса факультета
управления и бизнес-технологий
Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Калуга, Россия,*

Аннотация: В статье рассматриваются направления оптимизации денежных потоков предприятия, определяется необходимость оптимизации денежных потоков для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: денежный поток, оптимизация, выравнивание, синхронизация

В отечественной литературе сущность денежных потоков рассматривается в зависимости от целей пользователей информации. В связи с этим, для более полного толкования термина «денежные потоки» необходимо характеризовать их:

— с экономической точки зрения - денежные потоки – это движение денежных средств в виде притока и оттока денежных ресурсов в разрезе осуществляемых коммерческой организацией видов деятельности (учетное направление);

— с юридической точки зрения - денежные потоки – это поступления и выплаты денежных средств, возникающие в процессе деятельности организации;

— по формам осуществления - денежные потоки – это кругооборот денежных активов, постоянно трансформирующихся от исходной формы (денежных средств, инвестируемых в хозяйственную деятельность) до завершающей стадии (поступление выручки от продаж и других поступлений), получивший название цикла денежного потока;

— по роли в управлении - денежные потоки – это финансовый инструмент, использование которого позволяет организации укрепить ее деловую активность и финансовую привлекательность; индикатор финансовых возможностей, характеризующих ликвидность, способность к инвестированию и распределению прибыли хозяйствующего субъекта [3, с. 9].

Оптимизация денежных потоков является важным фактором в обеспечении финансовой устойчивости организации. Именно эффективная организация денежных потоков и синхронизация притоков и оттоков денежных средств по объемам и времени, являются симптомами финансового благополучия компании.

Необходимость в оптимизации денежных потоков возникает в связи с обеспечением движения материальных потоков финансовыми ресурсами в необходимых объемах с использованием эффективных источников финансирования.

Процесс оптимизации денежных потоков организации включает в себя следующие основные задачи:

- Определение резервов и их реализация, которая позволяет уменьшить зависимость организации от внешних источников финансирования;
- Обеспечение полной сбалансированности притоков и оттоков денежных средств по объемам и времени;
- Обеспечение тесной взаимосвязи денежных потоков по всем видам деятельности (операционной, финансовой, инвестиционной);
- Повышение качества чистого денежного потока организации.

Исходя из поставленных задач процесса оптимизации денежных потоков с целью повышения финансовой устойчивости организации можно выделить следующие направления оптимизации:

- Балансирование денежных потоков по времени;
- Балансирование денежных потоков по объемам;
- Максимизация чистого денежного потока.

В процессе оптимизации денежных потоков организации важная роль приходится сбалансированности во времени, так как несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков во времени образует для организации ряд финансовых проблем. Результатом такой несбалансированности является низкая ликвидность денежного потока в определенные периоды времени. При достаточно высокой длительности данных периодов для организации возникает серьезная угроза банкротства.

В процессе оптимизации денежных потоков во времени используются два основных метода – выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков представляет собой сглаживание объемов денежных потоков в отдельных промежутках времени. Данный метод оптимизации денежных потоков позволяет устранить сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков путем оптимизации средних остатков денежных средств и повышения уровня абсолютной ликвидности.

Результаты метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации и повышения уровня финансовой устойчивости организации должны снижаться.

Синхронизация денежных потоков характеризуется регулированием притоков и оттоков денежных потоков с целью поддержания оптимального остатка

денежных средств. Необходимость в синхронизации денежных потоков возникает в связи с формированием значительных объемов временно свободных денежных средств или временного дефицита, возникающим в условиях высокой неравномерности в формировании различных видов денежных потоков в разрезе отдельных временных интервалов (рис. 1).

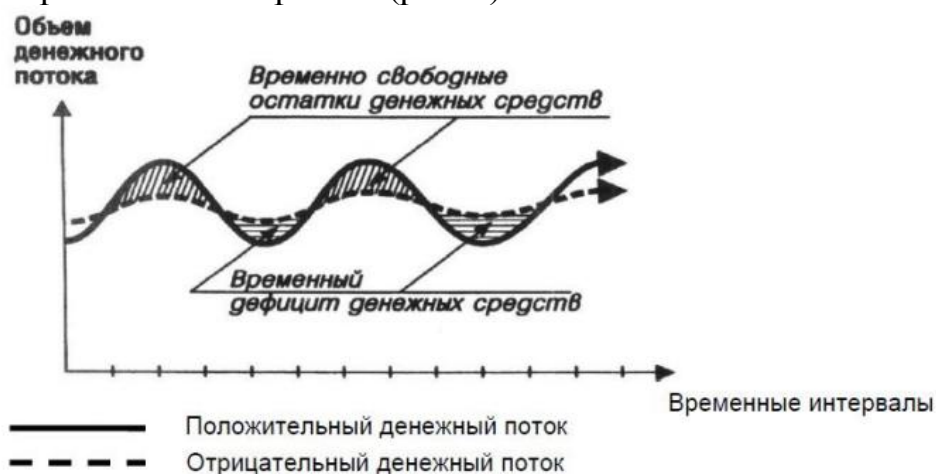


Рисунок 1. Неравномерность положительных и отрицательных видов денежных потоков организации во времени

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности. Так, при дефицитном денежном потоке снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), увеличению продолжительности финансового цикла. Все это, в конечном счете, приводит к снижению рентабельности активов и собственного капитала организации.

При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, замедляется оборачиваемость капитала по причине простоя денежных средств, теряется часть потенциального дохода от неиспользуемой части денежных средств в связи с упущенной выгодой в сфере краткосрочного их инвестирования.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного денежных потоков. Кроме того, методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности — краткосрочной или долгосрочной (рис. 2).

Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации и включают следующие мероприятия:

- Увеличение объема расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов;
- Ускорение периода разработки реальных инвестиционных проектов

и начала их реализации;

- Осуществление региональной диверсификации операционной деятельности организации;
- Активное формирование портфеля финансовых инвестиций;
- Досрочное погашение долгосрочных финансовых кредитов

Мероприятия по увеличению ЦДП	Мероприятия по сокращению ОДП
Привлечение долгосрочных кредитов	Снижение суммы постоянных издержек
Реструктуризация организации	Налоговое планирование
Привлечение стратегических партнеров и инвесторов	Сокращение объемов реальных и финансовых инвестиций
Продажа части долгосрочных финансовых вложений	Долгосрочные контракты, предусматривающие скидки

Рисунок 2. Мероприятия по сбалансированности денежных потоков

Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования.

Для обеспечения максимизации чистого денежного потока целесообразно проводить следующие мероприятия:

- Осуществлять систематический поиск резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг), повышения ее конкурентоспособности с целью наращивания прибыли;
- Осуществлять эффективную ценовую политику, обеспечивающую повышение уровня доходности операционной деятельности организации;
- Совершенствовать учетную и амортизационную политику, направленную на снижение налоговой нагрузки;
- Усиливать претензионную работу по своевременному и полному взысканию штрафных санкций и дебиторской задолженности;
- Находить возможности реализации неиспользуемых основных средств, нематериальных активов и производственных запасов.

Таким образом, конечной целью оптимизации денежных потоков предприятия является максимизация чистого денежного потока организации, что повышает уровень ее самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования, а это в свою очередь повышает устойчивость финансового положения организации.

Список литературы

1. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. «Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерчески организаций»: учеб. пособие для студентов вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. -159 с
2. Губанова Е.В., Фатеева Т.Н. Анализ денежных потоков организации. - Калуга: Манускрипт, 2015. - 64 с.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М., 2012.
4. Губанова Е.В. Определение оптимального размера запасов. В сборнике: Приоритетные направления развития науки, техники и технологий международная научно-практическая конференция. 2016. С. 353-356.
5. Губанова Е.В. Определение целевого остатка денежных средств организации. В сборнике: Приоритетные направления развития науки, техники и технологий международная научно-практическая конференция. 2016. С. 356-359.
6. Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 46-50.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

*Шамхалова А.С. – магистр спец. «Менеджмент»
Амиралиева Д.М. – к.э.н., доцент кафедры
Налоги, денежное обращение и кредит»*

***Аннотация.** Воплощаясь в приросте налоговых доходов, налоговый потенциал определяет перспективные возможности воспроизводства регионального хозяйственного комплекса.*

***Ключевые слова:** налоговый потенциал, межбюджетные отношения, финансовые ресурсы, налоговые доходы, налоговая система.*

Налоговый потенциал является источником финансовой самостоятельности регионов - субъектов РФ, от эффективности его реализации зависят темпы социально-экономической динамики территории (региона), возможности финансирования инвестиционных проектов, качество межбюджетных отношений. Занимая ведущее место в системе финансового обеспечения субъекта РФ, налоговый потенциал имеет целевую ориентированность, связанную с его использованием в целях социально-экономического развития территории и обеспечения соответствующего вклада в развитие экономики страны. Воплощаясь в приросте налоговых доходов, налоговый потенциал определяет перспективные возможности воспроизводства регионального хозяйственного комплекса, состоятельность и ответственность субъектов РФ по их социальным и иным обязательствам, оптимизацию использования средств

межбюджетного регулирования в целях обеспечения благоприятных условий для экономического роста Федерации в целом и ее регионов [3,с.49].

В экономической литературе понятие налогового потенциала используется в различных значениях. Можно выделить две основных трактовки этой категории: налоговый потенциал в широком и узком определении.

Налоговый потенциал в широком определении рассматривается как совокупный объем финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы через систему налогообложения. Данный аспект принимается во внимание при оценке налогового потенциала, направленной на учет максимально возможного объема налогооблагаемых ресурсов территории.

Налоговый потенциал в узком определении представляет собой финансовые ресурсы, которые посредством налоговых платежей должны в соответствии с действующим законодательством поступить в бюджет. Такая трактовка налогового потенциала используется при определении средних ожидаемых налоговых сборов в отдельных территориях, оценке собираемости налогов и налоговых усилий органов власти.

В мировой практике под налоговым потенциалом понимается способность базы налогообложения, находящейся в пределах компетенции определенной территории, приносить доходы в виде налоговых поступлений. Налоговый потенциал также рассматривается как потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен соответствующими органами власти за определенный период времени (как правило, финансовый год) при использовании единых для всей территории страны условий налогообложения [2,с.62].

Исходной базой формирования доходов бюджетов различных уровней является распределение налогов и закрепление их конкретных видов за федеральным, региональными и местными бюджетами. Сегодня речь должна идти о финансовом обеспечении самостоятельности бюджета и на уровне региона, и на уровне местного самоуправления, о создании системы доходов каждого уровня власти, следовательно, и современной модели налогового федерализма РФ. Следует отметить, что в России сложилась довольно противоречивая и экономически неэффективная модель разграничения и распределения налогов между бюджетами разных уровней. В последние годы бюджеты субъектов Федерации получают меньше половины налоговых платежей, формируемых на подведомственной им территории. [5,с.93].

Действующая система межбюджетных отношений ориентирована на поддержание баланса бюджетной системы РФ, прежде всего, в краткосрочном периоде, что решается в основном за счет роста количества и объема межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета, и как следствие - рост числа дефицитных бюджетов. Так, по итогам исполнения региональных бюджетов РФ число дотационных возросло с 40 в 2007г. до 58 - в 2011г. [6].

Недостаток сложившейся модели налогового федерализма в России заключается и в том, что при разграничении налогов по уровням бюджетной системы к федеральным отнесены основные виды налогов фискального ха-

рактера (НДС, НДСП, акцизы, и др.) За региональными и местными бюджетами закреплены налоги, не имеющие существенного фискального значения для соответствующих бюджетов. Их удельный вес не превышает 15-20% всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации. Это вызывает необходимость в регулировании бюджетов путем нормативных отчислений от федеральных регулирующих налогов.

Внутри субъектов РФ растет централизация средств на региональном уровне. В связи с чем сокращается собственная доходная база бюджетов местных органов самоуправления, увеличивается их дотационность. Тревожит низкий уровень собственных доходов местных бюджетов - в пределах 5-8%.¹ (сожалению, существенно не улучшила ситуацию и реализация Программы развития бюджетного федерализма в России принятая Правительством РФ в августе 2001г. Поэтому действующая налоговая система и налоговое законодательство, модель налогового федерализма требуют серьезной корректировки.

Основной целью реформирования налогового федерализма в РФ представляется переход к такой ее модели, при которой регионы будут стремиться к расширению собственной налоговой базы. Одним из эффективных способов стимулирования регионов к расширению собственной налоговой базы является изменение пропорций налоговых отчислений от регулирующих доходных источников в бюджеты разных уровней в пользу субъектов РФ. Ориентация на большее налоговое самообеспечение, как показывает практика, служит мощным стимулом деятельности региональных органов власти и органов местного самоуправления по развитию финансово-экономического потенциала территорий.

При составлении регионального бюджета его доходная структура должна полностью (или хотя бы в существенной мере) контролироваться властями соответствующего уровня. Такая ориентация налоговой политики дает возможность обеспечить не только экономическую, но и политическую независимость территориальных бюджетов. Поскольку, чем больше территориальные бюджеты зависят от внешних доходов, тем ощутимее постороннее политическое влияние на них.

Данная стратегия, широко используемая в зарубежной практике, хорошо «работает» не только с экономической, но и с социальной точки зрения, потому что при таком подходе гражданам легче понять, что если по их желанию будут произведены дополнительные социальные расходы, то придется ввести дополнительные налоги или тарифы, которые будут покрыты конкретно за счет них или других жителей региона.

В условиях бюджетной недостаточности, обусловленной в первую очередь сырьевой направленности российской экономики, низким уровнем модернизации реального сектора экономики, меры, направленные только на модификацию формулы перераспределения налоговых поступлений в рамках единой бюджетной системы, не способны решить все острые проблемы функционирования бюджетов разных уровней, обеспечения баланса их доходов и расходов. Решение данной проблемы связано, прежде всего, с наращи-

ванием экономического потенциала региона, развитием промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, а так же с улучшением и значительным повышением качества налогового администрирования.

В современных условиях налоговые полномочия субъектов РФ включают их право вводить или не вводить на своей территории региональные налоги, установленные НК РФ. вводить дополнительно льготы по региональным налогам, устанавливать ставку по региональным налогам в пределах ставок, определенных НК РФ, порядок и сроки уплаты региональных налогов, а также снижать ставку по федеральным налогам, в части, зачисляемой в региональный бюджет. Аналогично формируются налоговые полномочия местных органов власти.

Ограниченная самостоятельность регионов - субъектов РФ определяет особые принципы ведения налоговой политики: региональное налогообложение в соответствии с установленными компетенциями; сбор налогов на соответствующей территории и контроль за ним; специальная нормативно-законодательная база, дополненная региональной компонентой и обеспечивающая эффективное функционирование региональной налоговой системы; инициативы по повышению стимулирующей функции налогообложения и мотивации активности налоговых органов.

Существующая дифференциация российских регионов по природно-климатическим и географическим условиям, уровню социально-экономического развития, налоговому потенциалу не позволяет формировать доходы бюджетов каждого уровня в основном за счет собственных налогов. Расчеты ученых показывают, что даже при условии зачисления всей суммы собираемых на соответствующей территории налогов в доходы исключительно бюджетов субъектов Федерации нельзя обеспечить сбалансированность и самостоятельность всех без исключения российских регионов [1, с.7]. В силу указанной дифференциации в России нельзя создать такую систему разделения налогов на федеральные, региональные и местные с зачислением их в соответствующие бюджеты, которая максимально удовлетворяла бы интересы бюджета любого уровня. Соответственно, одной из главных задач развития межбюджетных отношений является совершенствование методических подходов к определению финансовой помощи. Эти подходы должны основываться на использовании групп показателей, характеризующих налоговый потенциал конкретного региона, достигнутый в нем уровень жизни, эффективность налогового администрирования [4,с.75].

В настоящее время назрела необходимость серьезного снижения административных издержек налогоплательщиков, связанных с налоговым администрированием и неопределенностью трактовки налогового Законодательства, препятствующих развитию инновационного сектора экономики. Работу налоговых органов следует оценивать по таким показателям, как строгое выполнение требования налогового законодательства и качество работы с налогоплательщиками.

Резюмируя сказанное, хотелось бы отметить, что реформирование межбюджетных налоговых отношений в России требует кардинального пере-

смотра подходов к разграничению не только налоговых полномочий между различными уровнями бюджетной системы, но и совершенного иного подхода к определению расходных функций различных бюджетов. В этой связи представляется целесообразным:

1. Расширить перечень налогов, находящихся в ведении субъектов РФ и местных органов власти и формирующих их собственную налоговую базу.

2. Сформировать систему долгосрочных нормативов отчислений от регулирующих федеральных налогов, остающихся в распоряжении субъектов Федерации.

3. Распределять налоговые поступления с учетом социально-экономических норм и нормативов, а также региональных особенностей субъектов Федерации (т.е. возможность асимметричного подхода в целях бюджетного регулирования).

Реорганизовав, таким образом, механизм налоговых взаимоотношений между бюджетами различных уровней, можно добиться значительного повышения доли собственных доходов в региональных и местных бюджетах и повысить тем самым их самостоятельность, а также реальную отдачу от налогового потенциала региона.

Таким образом, развитие налогового потенциала территорий в условиях бюджетного дефицита связано с решением комплекса задач, направленных на обеспечение макроэкономической стабильности, совершенствование бюджетно-налогового законодательства и улучшение системы и механизма налогового администрирования.

Литература

1. Алиев Б.Х., Алиев М.Б., Сулейманов М.М. Приоритетные направления развития налогового потенциала территорий в условиях циклического развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. С. 2-7. 15
2. Игонина Л.Л. Муниципальные финансы: Учеб.пособие. - М.: Юрист, 2013.
3. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. Налоговый потенциал региона: эффективность реализации и факторы роста: Монография. Краснодар. 2010.
4. Слепое В.А., Шуба В.Б., Бурлачков В.К. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений // Финансы. - 2015. - №3. - С.29.
5. Сомоев Р.Г. Бюджетный федерализм и развитие межбюджетных отношений в РФ. СПб, 1999.
6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: www.minfin.ru.

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ

*Шахпеленгова З., студентка 3 курса
кафедры бухгалтерского учета*

Научный руководитель:

*Раджабова М.Г., к.э.н., доцент,
«Дагестанский Государственный Университет»
г. Махачкала*

Аннотация: в статье рассмотрены основные тенденции развития налоговой политики в России, приведены основные проблемы становления и развития на современном этапе налоговой системы.

Ключевые слова: налоговая политика, реформирование, налоговая система, налоговое администрирование, налоговый учет.

Налоговая политика представляет собой систему мероприятий в экономической, финансовой и правовой сферах, проводимых государством для формирования налоговой системы страны, создающей условия для своевременной и полной уплаты налогов и сборов в целях обеспечения финансовых потребностей публичной власти, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов [6, с. 280].

Налоговая политика является важнейшей частью экономической политики страны, которая оказывает огромное влияние на процесс производства и распределения. Сегодня под воздействием налоговой политики развивается налоговая система. Налоговая политика государства оказывает влияние на формирование доходной части бюджета, на уровень налоговой нагрузки оказывающий непосредственное влияние на предпринимательскую активность, на темпы экономического роста. Налоговая политика тесно связана с бюджетной, социальной, финансовой и денежно-кредитной политикой государства.

И вполне очевидным является факт того, что успех экономических реформ в нашей стране в значительной степени зависит от того, в каких направлениях происходит преобразование налоговой системы, насколько налоговая и бюджетная политика государства отвечает требованиям времени.

Налоги, как историческая категория, присущи каждому государству на любом этапе его развития. На разных этапах исторического развития общественных отношений менялись цели и формы государственного управления налогообложением, а на определенной стадии социально-экономического развития государства выделилась особая область государственной политики - налоговая политика.

Необходимость создания налоговой системы в России, отвечающей потребностям государства с рыночной экономикой, появилась с началом рыночных преобразований в конце 80-х годов 20 века.

В основном в экономической литературе выделяют следующие этапы формирования и развития налоговой политики:

1. 1991-2000 гг.

2. 2001-2005 гг.
3. 2006-2008 гг.
4. Конец 2008 – 2010 гг.
5. 2011 г. – настоящее время

Начальный этап формирования российской налоговой системы - принятие закона РФ от 27.12.1991 г. «Об основах налоговой системы» и учреждение Государственной налоговой службы (органа, на которого была возложена обязанность по контролю за соблюдением налогового законодательства).

Главная задача первого этапа развития российской налоговой системы заключалась в создании правовых, экономических и институциональных основ функционирования налоговой системы. Как таковая налоговая политика в этот период не проводилась, поскольку, по сути, в условиях отсутствия налогового законодательства и налоговых институтов сложно было реализовывать регулируемую составляющую налогов. Большое влияние на формирование налоговой системы в России в то время оказывал тяжелый и затяжной экономический кризис, утрата доверия населения к проводимым реформам, что не могло не сказываться на процессе формирования налоговой системы страны. Характерным был крен в сторону гипертрофированного усиления фискальной функции, так как в условиях бюджетного дефицита, падения объемов производства, высокой инфляции велик был соблазн все экономические проблемы государства решить через налоги [1]. Соответственно в этот период возникло чрезмерное количество налогов, были установлены завышенные ставки и, как следствие, это повлекло появление такого феномена, как уклонение от уплаты налогов. Налоговая система того времени спровоцировала появление таких проблем, как развитие теневой экономики, бегство капитала за границу, формирование отрицательного инвестиционного климата в стране и, как следствие, снижение темпов экономического роста.

Государственная налоговая политика в период 2001 -2005 гг. также характеризовалась достаточно высокой налоговой нагрузкой, в особенности на предприятия промышленной сферы. Большое количество налоговых платежей, высокая налоговая нагрузка, запутанность налогового законодательства, неэффективная работа налоговых органов продолжали провоцировать массовое уклонение от уплаты налогов и рост задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему.

Все эти проблемы потребовали от Правительства существенной корректировки налоговой системы и выявили основную задачу в области налоговой политики на предстоящий период – снижение налоговой нагрузки и упрощение налоговой системы, для чего были, в частности, предприняты такие меры, как:

- сокращение общего количества налогов и сборов с 54 до 15 к 2005 году;
- введение специальных налоговых режимов для предприятий малого бизнеса и сельскохозяйственных предприятий
- снижение нагрузки на фонд оплаты труда. Ставка ЕСН была снижена до 26%
- снижение налоговых ставок по налогу на прибыль с 35% до 24%
- переход к плоской шкале НДФЛ – 13%

- снижение налоговой ставки по НДС с 20% до 18% [1]

Вместе с тем, по-прежнему, в налоговой системе оставались нерешенными многие вопросы, в том числе не были решены проблемы уклонения от уплаты налогов, отсутствие мер стимулирования инновационной деятельности и т.п.

Основной задачей налоговой политики России в период 2006-2008 гг. стала задача создания условий для стимулирования инновационной деятельности и совершенствование налогового администрирования. На основе зарубежного опыта Минфин совместно с ФНС разработали основные направления совершенствования налогового администрирования в России, которые нашли отражение в Федеральном законе «О внесении изменений в часть первую и часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» от 27.07.2006 г.

Принятие этого закона дало новое направление налоговой реформы в России - совершенствование функций налоговых органов; упрощение и облегчение налоговых процедур.

Государственная налоговая политика в 2008 – 2010 гг. носила антикризисный характер и проводилась в соответствии с Программой антикризисных мер Правительства РФ, разработанной в 2009 году и включающей налоговый компонент.

Мировой финансовый кризис, неблагоприятно отразившийся на работе хозяйствующих субъектов и финансовом положении домашних хозяйств потребовал от Правительства создания мер антикризисного характера, направленных на поддержание ликвидности и финансовой устойчивости предприятий и обеспечение финансового благосостояния граждан. В частности, была снижена налоговая ставка налога на прибыль с 24% до 20%, были увеличены социальные и имущественные налоговые вычеты по НДФЛ, по НДС был увеличен налоговый период, который стал составлять 1 квартал для всех налогоплательщиков и др.

Мировой финансовый кризис обнажил также проблемы бюджетной несбалансированности и сильной привязанности к сырьевому фактору. Повышение удельного веса нефтегазовых доходов в доходной части федерального бюджета продемонстрировало низкую собираемость других налогов, не зависящих от внешних факторов, таких как цены на экспортируемое сырье. В силу этого, в последующие этапы налоговая политика стала формироваться исходя из главной задачи: достижение сбалансированности бюджетной системы за счет совершенствования налогового администрирования [1].

Основными результатами проводимой налоговой политики в период 2010-2013 гг. стали:

- совершенствование налогового администрирования в части налогового контроля за трансфертным ценообразованием и введения института консолидированного налогоплательщика;

- было устранено двойное налогообложение имущества юридических лиц, за счет того, что транспортные средства, введенные в эксплуатацию организацией с 01 января 2013 года, перестали облагаться данным налогом.

- были приняты изменения в налоговое законодательство, направленные на

повышение налоговых доходов в бюджет за счет:

- установления дополнительной фискальной нагрузки на газовую отрасль путем ежегодного увеличения, начиная с 2013 года, и дифференциации ставки налога на добычу полезных ископаемых, взимаемого при добыче газа горючего природного;

- индексации ставок акцизов;

- увеличения налоговой нагрузки на владельцев предметов роскоши и т.п.

- введены изменения в порядок применения специальных налоговых режимов. С 2011 года началась работа по разработке и принятию законопроекта о введении нового специального налогового режима – патентная система налогообложения, который до 2018 года полностью заменит действующую систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Патентная система налогообложения применяется по 47 видам деятельности, перечисленным в Налоговом Кодексе. Данный режим упрощает взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами, но имеет также и недостатки, связанные с возможным увеличением налоговой нагрузки в сравнении с применением ЕНВД, ввиду отсутствия возможности при применении первого уменьшать сумму налога на величину уплачиваемых страховых взносов во внебюджетные фонды.

И в настоящее время идет непрекращающийся процесс реформирования налоговой системы. Российская налоговая система сегодня является административно насыщенной, постоянно видоизменяющейся, и в основном, сосредоточенна на фискальной функции.

Характерными чертами налоговой системы в РФ сегодня являются:

- во-первых, несоответствие уровня налогообложения финансовым возможностям налогоплательщиков. Ярким примером может послужить высокий уровень налогового бремени, хотя это весьма относительно. Для таких отраслей, как нефте- и газодобыча, финансовая деятельность, металлургия — ставка единого социального налога 26 % весьма приемлема. Но для производственных предприятий, а также для предприятий легкой промышленности ставка является завышенной и обеспечить эффективное функционирование предприятия при таких условиях достаточно сложно;

- во-вторых, недостаточное использование возможностей налоговой политики в части стимулирования инноваций. Развитие инноваций государство может стимулировать при помощи:

1. Прямых государственных субсидий инновационным предприятиям
2. Субсидирования при уплате процентов по долгосрочным кредитам, полученным в рамках инновационных проектов
3. Налоговых льгот

Все эти инструменты используются в иностранных государствах с целью стимулирования инновационного развития экономики (например, в таких странах, как: Германия, Канада, Япония, Китай, основная доля государственного участия принадлежит косвенным инструментам стимулирования инноваций в форме предоставления налоговых льгот предприятиям, имеющим статус инновационных). И в российском налоговом законодательстве существует ряд мер, направленных на стимулирование инноваций, но пока они не приносят должно-

го результатах, например:

- сокращен до 1 года срок принятия к вычету расходов на НИОКР независимо от результата для целей налогообложения прибыли;
- введена амортизационная премия;
- организациям предоставлена возможность применения нелинейного (ускоренного) метода начисления амортизации, позволяющего отнести на расходы до 50 % первоначальной стоимости основных средств в течение первой четверти срока их полезного использования;
- введены льготы по НДС, налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций и др. для резидентов особых экономических зон;
- дана возможность применения инвестиционного налогового кредита, в том числе при проведении НИОКР, технического перевооружения и т.п.
- в-третьих, это неопределенность системы налогообложения. Законодательная и нормативная база очень запутана и сложна. Сложность составляет методика расчета взимания налогов. Очень часто возникают споры по поводу формулировок статей Налогового кодекса РФ, которые доходят до арбитражного суда. И в большинстве случаев суд принимает сторону налогоплательщиков, что говорит о том, что не все работники налоговых органов в состоянии правильно применять нормы налогового законодательства.

Основной проблемой экономики страны является то, что хозяйствующие субъекты отказываются в полном объеме платить налоги. Это связано с тем, что у предприятий после уплаты всех налоговых платежей не остается достаточно средств для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности, и в связи с этим многие предприятия стремятся всячески уклониться от уплаты всех налогов. Существующую проблему «теневой экономики» возможно решить в том случае, если добиться снижения налоговых ставок, преобразований в налоговой базе и перераспределения налогового бремени. С помощью этих мер можно вывести часть оборота из «тени». Для того, чтобы уменьшить оборот «теневой экономики», необходимо ужесточить дисциплинарные меры по отношению к нарушителям, совершенствовать налоговый контроль, а также использовать налоговое администрирование;

- в-четвертых - отсутствие принципа экономичности налоговой системы. Это сводится к сокращению расходов на налоговое администрирование, при этом сохраняя максимально возможный сбор налогов. [2]

Важным направлением совершенствования налогообложения является меры по сближению бухгалтерского и налогового учета. Данное изменение является необходимым, поскольку существующие различия между регистрами бухгалтерского и налогового учета и, соответственно, полученным финансовым результатом, обусловлены, такими особенностями механизма, как налоговые льготы и ограничения в отношении признания отдельных видов расходов, которые могут минимизировать налоговые платежи. В рамках действий по упрощения налогового учета и сближении его с бухгалтерским, Минфин подготовит законопроект предусматривающий:

- методы списания на расходы стоимости МПЗ для целей налогообложения

прибыли, обеспечивая возможность вести единый учет запасов в бухгалтерском и налоговом учете;

- возможность амортизации в налоговом учете малоценного имущества, в зависимости от учетной политики, применяемой налогоплательщиком;

- исключение суммовых разниц из состава внереализационных доходов(расходов) заменяя их на курсовые разницы, так же, как и в бухгалтерском учете;

- принятие к налоговому учету, по рыночной стоимости, безвозмездно полученного имущества, определенного на дату получения.

В 2014 - 2015 годы приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики оставались такими же, как и ранее. Это создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Главными целями налоговой политики при этом продолжают оставаться поддержка инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности. [4]

Сегодня в долгосрочной перспективе важнейшим направлением налоговой политики является поддержание такого уровня налоговой нагрузки, который и не создаст препятствий для стабильного экономического развития и будет отвечать потребностям бюджета для выполнения важнейших государственных функций. Такой приоритет определен в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, разработанный Минэкономразвития и одобрен Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. Главный посыл данной концепции заключается в усилении стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики, с одновременным выполнением фискальной функции [5].

События 2014 года, связанные с последствиями украинского кризиса, приведшие к повышению значимости геополитического фактора в современной системе мирохозяйственных связей, к режиму санкционной политики со стороны ряда государств оказали негативное воздействие на экономику России. На нынешнем этапе развития на первый план выходит проблема обеспечения сбалансированности фискальной и регулирующей (стимулирующей) ролей налоговой политики в государстве. С одной стороны, падение доходов бюджетов вследствие сокращения налоговых поступлений от производителей и экспортеров товаров и услуг, попадающих под режим санкций, требует адекватного замещения путем перераспределения налоговой нагрузки на других хозяйствующих субъектов и население. С другой стороны, рост налогового бремени в период стагнации и рецессии может привести к ухудшению социально-экономического положения государства

Список литературы:

1. Алиев Б.Х., Магомедова Р.М., Казимагомедова З.А. Повышение стимулирующей роли налоговых льгот и преференций в механизме становления новых институтов территориального развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 27 (402). С. 12-23.
2. Алиев Б.Х., Алимйрзоева М.Г. Макроэкономические факторы динамики

налоговых доходов субъектов РФ Финансы и кредит. 2015. №27. С. 35-47
1,2/0,9

3. Aliev B.H., Suleymanov M.M., Sultanov G.S. Monitoring of consumer lending in the region Life Science Journal 2014; 11(9). – P. 328-332. (SCOPUS) P. 328-332.

4. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учебное пособие. – ИНФРА-М., 2013. – 462 с.

5. Зыкова Т. /Налоговые маневры// Российская газета от 02.05.2012. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/04/28/nalogi-site.html>.

6. Мелкумян Э. Э. / Налоговая политика России на современном этапе// Сборник «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» г. Новосибирск, 31 января 2013 г.

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129118/

8. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/

9. Современная налоговая политика Российской Федерации в ближайшей перспективе / О.А. Якимова, О.С. Лыкова, Т.В. Павлюшкевич // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2014. – № 2 (62). – С. 280-292.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Шира Н.А., к.э.н., доцент кафедры финансов,
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк, Украина

Аннотация: в статье рассмотрена методика построения оптимизационной модели на основе теории Марковитца, которая поможет банковскому учреждению оценить кредитный ри

ск и скоординировать работу банка относительно снижения риска

Ключевые слова: риск, кредитный риск, кредитный портфель, доходность, прибыльность кредитного портфеля,

В системе банковских рисков особое место занимает портфельный кредитный риск, это связано со спецификой деятельности банков, ведь именно для кредитных операций характерны опережающие темпы развития. С увеличением объемов банковского кредитования, а также с усилением влияния факторов внутренней и внешней среды на кредитный портфель, перед банками стоит проблема оценки и прогнозирования портфельного кредитного риска.

Одним из методов оценки риска кредитного портфеля коммерческого

банка является математическое моделирование. Среди большого количества математических моделей выделяют модели, которые решают задания оптимального формирования кредитного портфеля и прогнозирования. Рассмотрим методику построения оптимизационной модели на основе теории Марковитца.

В 1952 году Гарри Марковитц (H. Markovitz) опубликовал знаковую работу, посвященную проблеме оптимизации инвестиционных решений в условиях неопределенности. Эта работа является основой подхода к инвестициям с точки зрения современной теории формирования портфеля. Именно в ней была изложена концепция диверсификации, впоследствии получившая широкое применение на практике, которая дает возможность любым предприятиям минимизировать риски потерь и максимизировать возможные прибыли, то есть сформировать наиболее эффективный инвестиционный портфель [1].

Сегодня все больше исследований, посвященных вопросам диверсификации, проводится именно в банковской сфере, а не только в финансах.

Приемы диверсификации в банковской сфере используются при:

- исчислении макроэкономической эффективности банковской диверсификации.
- определении стоимости банковского учреждения;
- управлении банковскими рисками (в том числе кредитными)
- формировании инвестиционных и кредитных портфелей

Оптимизационная модель кредитного портфеля должна быть построена для выбора оптимальных портфелей, и концентрировать внимание на поведении портфеля, а не его составляющих. Отмеченная модель поможет банковскому учреждению оценить кредитный риск и скоординировать работу банка относительно снижения риска.

Основным заданием в процессе оптимального формирования кредитного портфеля, является получение максимальной прибыли банковского учреждения по всем направлениям кредитования. Таким образом, в общем случае задача оптимизации кредитного портфеля заключается в выборе такого распределения средств между активами, при котором происходит максимизация прибыли при заданных ограничениях на уровень риска.

С помощью построения математической модели оптимального формирования кредитного портфеля можно будет сравнить «эффективность» кредитного портфеля с тем, который сформирован в банковском учреждении на данный момент.

Эффективный портфель по Марковицу – это допустимый портфель с наибольшей ожидаемой доходностью для заданного уровня риска. Набор всех эффективных портфелей называется эффективным множеством портфелей, или эффективной границей. Оптимальным портфелем называется такой портфель, который в наибольшей степени удовлетворяет предпочтениям инвестора по отношению к доходности и риску [2].

Для коммерческого банка эффективность кредитного портфеля определяется в возможности удовлетворения требований к минимальному кредитному риску и максимальному доходу от проведенных кредитных операций.

Исследуем методические аспекты измерения ожидаемой прибыльности и

риска активов, а также ожидаемой прибыльности кредитного портфеля, который состоит из рискованных активов (формулы 1 - 6).

Формула прибыльности кредитного портфеля будет иметь вид [3]:

$$R_p = w_1 R_1 + w_2 R_2 + \dots + w_G R_G, \quad (1)$$

где R_p - доходность кредитного портфеля p за период;

R_g - доходность актива g за период;

w_g - вес актива g в кредитном портфеле (то есть удельный вес стоимости i -го кредитного актива в общей стоимости кредитного портфеля);

G - количество активов в портфеле.

Формула прибыльности кредитного портфеля показывает, что прибыльность кредитного портфеля, который состоит из G активов (R_p), равняется сумме всех взвешенных доходностей отдельных кредитных активов, которые входят в портфель. Для эффективного управления кредитным портфелем коммерческого банка важно владеть информацией относительно размера его ожидаемой прибыльности.

Ожидаемая прибыльность кредитного портфеля - это взвешенная сумма ожидаемых доходностей активов (кредитов), которые входят в кредитный портфель банка.

При этом вес ожидаемой прибыльности каждого кредитного актива определяется как часть рыночной стоимости отдельного актива в общей рыночной стоимости кредитного портфеля.

Ожидаемая прибыльность рискованного кредитного актива вычисляется следующим образом. Сначала задается распределение вероятностей для возможных значений реализованной доходности. Распределение вероятностей - это функция, которая сопоставляет каждое возможное значение прибыльности и вероятности его реализации. При заданном распределении вероятности ожидаемое значение случайной величины берется среднее из ее возможных значений, причем важную роль играет вероятность реализации этих значений.

Математически ожидаемую доходность кредитного актива можно выразить следующим образом [3]:

$$E(R_i) = p_1 r_1 + p_2 r_2 + \dots + p_N r_N, \quad (2)$$

где r_n - n -е возможное значение прибыльности i -го актива;

p_n - вероятность реализации значения доходности для i -го актива;

N - число возможных значений доходности.

В кредитной деятельности понятие риска трансформировалось и стало определяться как вариация или дисперсия прибыльности кредитного актива (меры возможных отклонений от среднего значения). В результате риск получил количественное значение.

Формула для определения вариации доходности n -го актива записывается таким образом [3]:

$$\text{var}(R_i) = p_1 [r_1 - E(R_i)]^2 + p_2 [r_2 - E(R_i)]^2 + \dots + p_N [r_N - E(R_i)]^2 \quad (3)$$

$$\text{var}(R_n) = p_n [r_n - E(R_i)]^2 \quad (4)$$

Вариация учитывает не только размер отклонений возможных значений

доходности от среднего, но и вероятность такого отклонения, то есть она указывает меру неопределенности в ожиданиях инвестора, который оценивает будущую прибыльность как среднюю по всем возможным значениям.

Вариация имеет размерность квадрата измеряемой величины, для удобства ее превращают в стандартное отклонение, путем извлечения квадратного корня. В итоге получается величина, которая имеет ту же размерность, что и прибыльность [3]:

$$SD(R_i) = \sqrt{\text{var}(R_i)}, \quad (5)$$

Для кредитного портфеля из двух активов уравнение имеет вид [3]:

$$\text{var}(R_p) = w_i^2 \text{var}(R_i) + w_j^2 \text{var}(R_j) + 2w_i w_j \text{cov}(R_i, R_j), \quad (6)$$

где $\text{cov}(R_i, R_j)$ - ковариация доходностей активов i и j .

Вариация доходности портфеля равняется взвешенной сумме взвешенных вариаций доходностей активов кредитного портфеля и их ковариации. Ковариация характеризует степень взаимосвязи доходностей активов. Показатель ковариации не имеет единицы измерения, его положительное значение свидетельствует о том, что прибыльность исследуемых активов изменяется (в среднем) в одном направлении, а отрицательное - в противоположном. Ковариация кредитного портфеля рассчитывается с помощью следующей формулы [3]:

$$\text{cov}(R_i, R_j) = p_1 * [r_{i1} - E(R_i)] * [r_{j1} - E(R_j)] + p_2 * [r_{i2} - E(R_i)] * [r_{j2} - E(R_j)] + \dots + p_{iN} * [r_{iN} - E(R_i)] * [r_{jN} - E(R_j)], \quad (7)$$

где r_{in} - n - ная возможность значения доходности активов i ;

p_n - вероятность реализации n - го значения доходности для активов i, j ;

N - количество возможных значений доходности.

После расчета показателя ковариации и определения направления изменений по доходности исследуемых кредитных портфелей, необходимо спрогнозировать размер ожидаемых доходов по кредитным операциям на начало следующего периода.

Размер ожидаемых доходов от кредитования юридических и физических лиц рассчитывается следующим образом:

$$D(R_{i+1}) = D(R_i) * t, \quad (8)$$

где $D(R_{i+1})$ - прогнозируемый размер ожидаемой доходности i -го кредитного портфеля, тыс. грн.;

$D(R_i)$ - доходность i -го кредитного портфеля в текущем году, тыс. грн.;

t - прогнозируемый темп роста доходности i -го кредитного портфеля банковского учреждения, %.

При расчете показателя, который характеризует размер ожидаемых доходов, в качестве прогнозируемого темпа роста доходов принимается полученное значение ковариации, которое указывает направление и определяет размер (в процентах) изменений кредитного портфеля банка. Таким образом, можно прийти к следующему равенству - $\text{cov}(R_i) = t(R_i)$.

Получение прогнозируемого размера ожидаемых доходов дает возможность провести расчет ожидаемого размера кредитного портфеля банка. Размер ожидаемого размера кредитного портфеля можно определить по формуле:

$$\sum K\Pi_{i+1} = D(R_{i+1}) * \frac{100}{E(R_i)}, (9)$$

где $\sum K\Pi_{i+1}$ - прогнозируемый размер кредитного портфеля банка, тыс. грн.;

$E(R_i)$ – ожидаемая доходность кредитного портфеля банка, %.

Важно отметить, что установление прогнозируемого размера кредитного портфеля коммерческого банка происходит с учетом следующих аспектов:

ожидаемая доходность i-го кредитного портфеля остается неизменной;

прогнозируемый размер кредитного портфеля устанавливается из построения пропорции, которая учитывает долю доходов от кредитования различных направлений в общем объеме кредитных операций банка.

Следовательно, учитывая разные сценарии кредитования (пессимистический, вероятный и оптимистический) по кредитному портфелю, даст возможность более точно определить оценку возможного колебания прибыли банковского учреждения.

Методика оценки эффективности управления кредитным портфелем коммерческого банка должна быть направлена на улучшение результатов кредитной деятельности коммерческого банка и базироваться на принципах минимизации риска и его диверсификации. Таким образом, указанная методика поможет коммерческим банкам значительно снизить потери от кредитной деятельности.

Литература

1. Диверсификация [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://subscribe.ru/archive/economics.school.math/200709/13103517.html/>
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций [Электронный ресурс]: Монография. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – Режим доступа: <http://economy.ru.com/investirovanie-biznes/portfel-markovitsa-maksimalnoy-29648.html>
3. Портфельные риски в теории Марковица [Электронный ресурс]: Корпоративные финансы / А. Каплин. – Режим доступа: http://www.gaap.ru/articles/portfelnye_riski_v_teorii_markovitsa/

САНКЦИИ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Б.Н. Яхьяева, к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»,
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия

Аннотация: в статье рассматривается влияние санкций, введенных Западом в отношении России на стабильность национальной валюты, а также последствия для многих стран Западной Европы.

Ключевые слова: Спекулятивные операции, курсы валют, санкции, нефть, ценные бумаги, проблемы.

В мировой экономике в 2014 году произошли большие негативные изменения, причиной которых стали экономические санкции, введенные против России из-за политических разногласий.

В результате России отказали в поставке товаров США и многие страны Западной Европы, что привело к следующим последствиям: данные страны пострадали в большей степени, чем Россия, экономика начала стремительно снижаться, снизился уровень потребления, что привело к снижению цены на мировую нефть, а это в свою очередь к снижению курса рубля относительно иностранной валюты.

В ноябре 2014 года национальная валюта упала до рекордных минимумов, доллар стремительно приближался к 50 руб., а евро к 62 рублям. Нефть в свою очередь падает теми же темпами, на данный момент цена на нефть в плотную приблизилась к 70\$ за баррель.

Снижение курса рубля является также последствием активной спекулятивной атаки. Спекулятивная операция с ценной бумагой -- это операция, состоящая из чередующихся во времени актов покупки и продажи ценной бумаги одним и тем же участником рынка. В отличие от инвестирования, спекуляция есть способ получения дохода от ценной бумаги, связанный с ее окончательным отчуждением при продаже, а не с владением ею.

Обычное определение спекулятивной операции на рынке ценных бумаг, или просто спекуляции, состоит в том, что это есть операция, имеющая своей целью получение дохода в форме положительной разницы в рыночных ценах, а точнее, положительной разницы между ценой продажи и ценой покупки ценной бумаги.

По своей внешней форме спекулятивная операция есть покупка ценной бумаги с последующей ее продажей или, наоборот, продажа ценной бумаги с последующим ее обратным выкупом, которые приносят спекулятивный доход только тогда, когда цена продажи превышает цену покупки.

Спекулятивная операция с ценной бумагой ничем не отличается от спекуляции с любым другим рыночным товаром. Спекуляция ценными бумагами выросла из спекуляции обычными товарами, которая имела и имеет место на товарном рынке, так как цена всегда отклоняется в ту или иную сторону от своей стоимостной основы под влиянием колебаний спроса и предложения, что собственно и является источником спекулятивного дохода на товарном рынке.

Хотя спекулятивная операция и включает в качестве обязательных элементов как покупку, так и продажу ценной бумаги, ее нельзя определить, например, как разновидность инвестиционной операции (или наоборот), поскольку суть инвестиционной операции состоит не в покупке и последующей продаже ценной бумаги, а во владении ею в качестве источника капитала для ее владельца. Спекулятивная операция по своему механизму тоже всегда содержит разрыв во времени между покупкой и продажей, но владение ценной бумагой здесь выступает как технический момент операции, а не как ее сущность.

В связи с колебанием курса рубля, население России активно начало переводить денежные средства с иностранной валюты на национальную (и наобо-

рот), в зависимости от колебаний.

Таким образом, эта паника объясняется крайней нестабильностью национальной валюты. Данная ситуация стала выгодной для спекулянтов, многие банки начали активно проводить спекулятивные операции, пользуясь образовавшимся хаосом на рынке ценных бумаг.

На бирже FOREX курс обмена выставленных валют постоянно меняется. Становятся возможными спекулятивные валютные операции. Их рост и упадок обусловлен соотношением спроса и предложения на каждую валюту. При покупке определенной валюты по низкой цене и продаже по более высокому курсу для трейдеров становится возможным получение прибыли на разнице курса валют. Можно совершить и обратную ситуацию – продать по высокому курсу, а приобрести дешевле. Самая большая доля из всех сделок на рынке FOREX принадлежит спекулятивным валютным операциям.

Сегодняшние проблемы являются последствием неправильно поставленных целей экономики, в 90-х годах. С переходом на рыночную экономику Страна оказалась в новых для себя, неопределенных условиях. Экономика этого периода перетерпела ряд кризисов, также большое негативное влияние на экономику оказала нестабильность в органах государственной власти.

При формировании приоритетных сторон развития экономики, не была учтена такая сфера как сельское хозяйство, то есть не оказывалось должного внимания на ее развитие.

Таким образом можно сделать логичный вывод, что не были соблюдены интересы и внутреннего рынка, так как сельхоз продукция является основной его составляющей. Об этом свидетельствуют санкции, введенные против России, эта ситуация выявила насколько российский рынок зависел от импортных товаров.

В итоге мы наблюдаем, что зависимость нашего рынка от импортных товаров делает зависимой и национальную валюту от иностранной. Малейшие колебания доллара и евро сказываются на экономике России.

Об ошибках, допущенных в развитии экономики России, говорит еще преобладающая роль нефти, бюджет России находится в прямой зависимости от цены на нефть.

Экономика России переживает переломный момент, недавние события выявили все слабые стороны нашей экономики и показали, что международное сотрудничество выгодно только в определенных пределах. Основное внимание должно быть направлено на расширение внутреннего рынка, что может существенно помочь росту экономики.

Восстановив экономику и выведя на новый качественный уровень, возможно добиться стабильности и на валютном рынке. Стабильность курса национальной валюты поможет сократить спекулятивные и другие операции, негативно воздействующих на экономику.

Центробанк начал принимать меры против спекулянтов, ограничивая предоставление рублевой ликвидности для ослабления спекулятивных атак на рубль. Но при этом Центробанк не отрицает, что не собирается вести активную борьбу против спекулянтов, так как они могут сыграть положительную роль на

данный момент.

Литература:

1. Алиев Б.Х., Гюльмагомедова Г.А., Аликберова А.М. Мировой финансовый кризис: причины возникновения и пути преодоления в банковской системе Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №2 (44). С.9-15
2. Возможные последствия санкций для экономики России (Электронный ресурс:URL).
3. Статья : Глазьев : В ответ на санкции Россия откажется платить по кредитам (Электронный ресурс:URL)
4. <http://kommersant.ru>
5. <http://banki.ru>
6. <http://forexhm.ru>
7. <http://bibliofond.ru>

ДЕНЬГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО ПОРАБОЩЕНИЯ

***Б.Н. Яхьяева**, к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»,
Дагестанский государственный университет
Махачкала, Россия*

За последние полтора века человеческой истории энерговооружённость и эффективность производства выросли на порядки, а численность населения Земли всего в семь раз. Столь существенные изменения в сфере техники и технологий вызваны:

– как переходом от использования в производстве преимущественно мускульной силы человека и животных к использованию техногенной энергии;

– так и скачком научно-технического прогресса.

Тогда почему в условиях резкого повышения эффективности производства не сокращается продолжительность рабочего дня, а для того, чтобы «сводить концы с концами» и сохранить потребительский статус, людям приходится работать всё больше и больше?

Для ответа по существу на поставленный вопрос, необходимо понять какие задачи стоят перед человечеством. Если предельно обобщить, то таких задач выявляется всего две:

-задача первая – обеспечение условий выживания и развития биологического вида, т.е. обеспечение приемлемого уровня жизни;

-задача вторая – осознание и реализация целей, ради которых человечество помещено в биосферу планеты.

Для каждого человека это означает, что, соучаствуя в коллективной деятельности, он обеспечивает себе и своей семье достаточное количество пищи,

одежды, жилья и других жизненно необходимых вещей. Когда эти первичные потребности удовлетворены, у человека должно остаться достаточно времени и средств для воспитания детей, саморазвития и улучшения общества.

Исходя из практики жизни, наиболее эффективная продолжительность рабочего дня не превышает 4-х часов. Если же человек в индустриальном секторе загружен работой по 12-15 часов в сутки, как сейчас это происходит в Китае – такой темп жизни выдерживает лишь молодежь, и то на срок не более 2-х лет. По подсчётам учёных, при уровне развития технологий, который достигнут к 60-м годам XX века, для производства жизненно необходимых человеку вещей продолжительность рабочего дня составляет не более 1 часа в сутки.

Известный журналист Майкл Мур всегда говорил, что доступ информации может обезопасить нас от глобальной каббалы, рабства, которое поглотило наш мир. Безопасный раб – это раб, не подозревающий того, что он уже в рабстве. А ты раб или свободный человек? Итак, механизмы скрытого рабства:

1. Первым механизмом рабства является экономическое принуждение раба к непрерывной работе. Чтобы выжить, современный раб должен работать постоянно до самой смерти. Заработанных рабом денег за один месяц хватает лишь на то, чтобы оплатить еду за один месяц, оплатить жильё за один месяц и проезд на работу за один месяц. И так как средств у современного раба хватает лишь на один месяц, он вынужден работать всю свою жизнь до самой смерти. А пенсия является лишь огромной фикцией, потому как пенсионер-раб отдаёт всю свою пенсию за еду и жильё, а свободных денег у него не остаётся.

2. Вторым принципом скрытого принуждения к работе является искусственное создание спроса на некоторые виды товаров. Рабу навязываются вкусы на определённые товары по средствам ТВ-рекламы, расположения продукции в определенных местах магазина, пиара и т.д. Поэтому раб бессознательно вовлечён в непрерывную гонку за “новинками”, а чтобы их приобретать, вынужден постоянно работать.

3. Третьим скрытым и опасным принципом экономического принуждения современного раба к работе является кредитная система. С её “помощью” рабов затягивают во всё большую кредитную кабалу, называемую механизмом “ссудного процента”.

4. Ещё одним механизмом заставить раба постоянно работать на тайного рабовладельца является распространённый миф о государстве. Так как современный раб уверен, что он работает на государство, то не задумывается о том, что его деньги поступают в карман рабовладельца. Понятие государства очень выгодно используется скрытыми рабовладельцами для затуманивания мозгов рабам, чтобы они не задумывались над вопросами типа: кому конкретно перечисляются все деньги в виде налогов, оплаченные рабом? почему рабам не положено доли в прибыли? и почему работая всю жизнь, раб всё равно остаётся бедным?

5. Пятым принципом скрытого принуждения раба к работе является механизм инфляции. При росте цен и стабильно низкой зарплате раба осуществляется его незаметное и скрытое ограбление. Из-за отсутствия роста зарплаты современный раб беднеет с каждым днём всё больше и больше.

6. Ещё одним скрытым механизмом заставить раба практически бесплатно работать является принцип лишения его средств для переезда и на покупку жилья в другом городе или стране. Этим механизмом рабов вынуждают работать на определённом градообразующем предприятии на кабальных условиях и терпеть тяжёлые условия, так как убежать некуда и не на что.

7. Зачастую современный раб не знает реальной стоимости своего труда, предоставляемых услуг или стоимости товара, который он производит. Это является седьмым механизмом скрытого рабства, заставляющего раба работать, не подсчитывая долю зарплаты, которую забирает рабовладелец, используя механизм бухгалтерского начисления для того, чтобы забрать прибавочную стоимость. Этим механизмом пользуется большинство рабовладельцев, так как рабы не знают или не могут контролировать этот процесс.

8. Восьмым механизмом скрытого рабства является умалчивание фактов разграбления всех ресурсов. Современные рабы не требуют своей доли прибыли от заработанного их отцами, дедами и прадедами, так как рабовладельцы давно перераспределили все ресурсы, созданные многочисленными поколениями рабов и замалчивают все факты этого разграбления.

Почему в условиях резкого повышения производства не сокращается продолжительность рабочего дня? И чтобы сводить концы с концами, людям приходится работать всё больше и больше?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо понять, какие задачи стоят перед человечеством. Таких задач всего три:

1. Обеспечение условий выживания и развития биологического вида, т.е. обеспечение приемлемого уровня жизни;

2. Осознание и реализация целей, ради которых человечество помещено в биосферу планеты. Человек, соучаствуя в коллективной деятельности, обеспечивает себе и своей семье достаточное количество пищи, одежды, жилья и других жизненно необходимых вещей.

У человека должно оставаться достаточное количество времени на воспитание детей, самореализацию и улучшение общества.

Наиболее эффективная продолжительность рабочего дня не превышает 4-х часов. Если же человек загружен по 13-15 часов в сутки, как происходит сейчас в Китае, то такой темп выдерживает лишь молодёжь и то на срок не более 2-х лет.

Прохоров, предложивший в 2011 году увеличить рабочую неделю до 60 часов, только с виду преследовал цели в отношении производства. На самом же деле – это цели хозяев, и лежат они вне экономики. Его хозяева – управленцы глобального уровня, которые преследовали иную цель – сохранение монополии на управление делами общественной значимости.

Для устойчивого рабовладения необходимо:

1. Не сокращать продолжительность рабочего дня;
2. Не допускать роста покупательской способности денежной единицы;
3. Поддерживать в обществе воспроизводство деградиционно-паразитических потребностей для того, чтобы утилизировать высвободившееся время и творческий потенциал людей;

4. Вовремя избавляться от негодных и неугодных элементов общества. По отношению к тем людям, которые смогли выйти из-под всех выше перечисленных воздействий, применяется физическая ликвидация. Например, неконтролируемые или уже не нужные лидеры и политики, неприемлемые писатели и поэты, неугодные общественные деятели и учёные уничтожаются с помощью широкого спектра мероприятий – от неприкрытого террора и заказных убийств, до традиционных в культуре дуэлей и поединков. С другой стороны, потенциал всего общества периодически гасится в военных конфликтах, в которых гибнут его лучшие представители. При этом можно выделить конфликты двух видов:

- конфликты внутри концепции управления, когда между центрами управления нет разногласий по поводу замысла жизнеустройства;

- конфликты между концепциями управления, когда у каждого центра управления есть своё видение будущего, и он не согласен принять чужой замысел жизнеустройства.

Разницу между ними лучше продемонстрировать наглядными историческими примерами. Так, многие войны Европы называют «междоусобицами». В реальности, это был просто убой неугодных: отбирались наиболее сильные, то есть являющиеся носителями лучшей генетики, их тренировали, а потом вели в бой. Маневренные бои считались признаком трусости и слабости, а потому предпочитали рубиться «лоб в лоб». Таким образом, утилизировался потенциал общества, так как в тылу невредимыми оставались не всегда лучшие представители рода человеческого: как по духовным, так и по физическим характеристикам. В итоге – потенциал народа «сбрит» и в исторический момент, когда открыта возможность реализовать иную концепцию жизнеустройства, просто нет тех, кто на это способен. Соответственно, процесс скрытого рабовладения в обществе продолжает течь в том же русле.

Другое дело, когда война идёт между концепциями управления – она идёт «не на жизнь, а на смерть», потому что ставится цель уничтожения носителей иной концепции жизнеустройства. Европейские генералы были очень удивлены и недовольны манёвренными боями Суворова, но Суворов не мог вести себя иначе – Концепция не та. То же самое касается и Великой Отечественной войны.

Осознание выше описанного алгоритма обеспечения полной занятости человека в системе скрытого рабовладения, позволяет выйти из-под его воздействия и сейчас для этого есть объективные предпосылки, а именно: действие Закона Времени, когда невозможна монополия на знания и всё тайное становится явным, в том числе и цели глобальных управленцев, вследствие чего организаторы глобализации на основе библейского проекта порабощения человечества, потеряли управление над многими процессами в обществе, в котором

появилась альтернативно-объемлющая концепция управления. При этом не обязательно бездельничать и деградировать. Производство и распределение продукции в обществе должно быть ориентировано на удовлетворение демографически обусловленных потребностей большинства людей, а не своекорыстных желаний узких кланов «элиты».

Литература:

1. История мировой экономики. Под ред. Поляка Г.Б., Марковой А.Н. 3-е изд. - М.: 2011. — 671 с.
2. Нечволодов А.Д. От разорения к достатку. Санкт-Петербург; Типография штаба войск Гвардии и Петербургского военного округа; 1906г
3. «Концепция совершенствования системы социального страхования в Российской Федерации (проект)». Аналитическое управление аппарата Совета Федерации. Аналитический вестник №13(265). Москва. (2005)
4. Гельман В.Я. Россия в институциональной ловушке. Ежеквартальный журнал Pro et Contra (июль—октябрь 2010).
5. Ельчанинов М. С. Российская трансформация с точки зрения социальной синергетики. Социологические исследования. — 2003. — № 8. — С. 21-30.
6. Горегляд В.П. «Реализация прав и полномочий Российской Федерации в отношении федерального имущества (за исключением средств федерального бюджета), составляющего казну Российской Федерации» Счетная палата Российской Федерации № 5 (125) 2008 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

*Яхьяева Б.Н., к.э.н., доцент кафедры
«Налоги, денежное обращение и кредит»,
Амиралиева С.М. – магистр
Дагестанский государственный университет
г. Махачкала, Россия*

***Аннотация.** Воплощаясь в приросте налоговых доходов, налоговый потенциал определяет перспективные возможности воспроизводства регионального хозяйственного комплекса.*

***Ключевые слова:** налоговый потенциал, межбюджетные отношения, финансовые ресурсы, налоговые доходы, налоговая система.*

Значительное влияние на уровень развития страхования в стране оказывает проводимая государством политика в области налогообложения страховых операций. При проведении такой политики, перед государством стоят две, порой противоположные задачи: с одной стороны, получить по возможности больше доходов в государственный бюджет и в государственные вне-

бюджетные фонды, а с другой - в необходимых случаях стимулировать физических и юридических лиц к заключению договоров страхования, или, по крайней мере, не делать для них страхование операцией, не выгодной в финансовом отношении. Поэтому государство вынуждено искать оптимальное решение одновременно этих двух задач.

Политика в области налогообложения включает в себя как налогообложение самих страховых организаций, так и учет при исчислении налогооблагаемой базы страховых взносов и страховых выплат, уплачиваемых или получаемых страхователями.

Режим налогообложения страховщиков должен быть построен таким образом, чтобы он был для них не жестче, чем для юридических лиц, занимающихся другими видами деятельности, с точки зрения как применяемых ставок налогообложения, так и расчета налогооблагаемой базы.

Для потребителей страховых услуг налогообложение страховых операций может предусматривать, с одной стороны, предоставление налоговых льгот лицам, уплачивающим страховые взносы (например, право вычитать из доходов, с которых рассчитывается величина налогов, сумму уплаченных страховых взносов), а с другой - уплату налогов с сумм, внесенных страховых взносов или полученных страховых выплат. В связи с этим задача государства состоит в том, чтобы:

- определить перечень видов страхования, по которым страховые взносы исключались бы из налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль юридическими лицами и подоходного налога физическими лицами;

- уточнить перечень видов страхования, по которым заключаемые работодателями в отношении своих работников договоры давали бы право не включать страховые взносы в государственные внебюджетные фонды в расчет сумм;

- уточнить порядок налогообложения страховых выплат, получаемых страхователями или иными выгодоприобретателями в связи со страховыми случаями.

По сути, в издержки производства должны включаться затраты предприятий и организаций на уплату страховых взносов по всем тем видам страхования, которые позволяют им обеспечить страховой защитой процесс осуществления хозяйственной деятельности. В то же время желательно предусматривать и определенные ограничения, не позволяющие использовать страхование для необоснованного увеличения издержек производства. Такие ограничения могут состоять в установлении предельных норм отнесения затрат, связанных со страхованием, на себестоимость, в установлении предельных размеров тарифных ставок, исходя из которых могут рассчитываться страховые взносы, относимые на себестоимость, в запрете относить на издержки производства страховые взносы, уплачиваемые по некоторым специально оговоренным видам страхования.

Вычеты же из облагаемых подоходным налогом доходов граждан целесообразно предоставлять в отношении взносов, уплачиваемых по социально значимым видам страхования, таким как страхование пенсий, жилья, меди-

цинское страхование.

Переход от налогообложения доходов к налогообложению прибыли, повышение ставки последнего имели противоречивый характер. Отсутствие четкой концепции развития налогообложения страховой деятельности особенно наглядно проявлялось во множественных изменениях, вносимых в НК РФ. Даже принятые решения не исчерпывают все проблемы развития страхования.

Поэтому возникает необходимость поиска новых способов решения проблемы регулирования страховой деятельности с использованием налогового механизма.

Затруднения в осуществлении контроля за реальными денежными потоками провоцирует сокрытие доходов и ухода от налогов, потому доходный потенциал страховых организаций не обеспечивает ни справедливого распределения налогового бремени, ни устойчивых доходов бюджета.

Все изложенные обстоятельства говорят о том, что назрела необходимость перевести страховые организации на уплату налога на страховые взносы взамен налога на прибыль. Это позволит государству получать планомерный постоянный доход. Регионы будут иметь налоговые ресурсы, которые соответствуют поступлениям страховых взносов по месту совершения операций, тем самым каждый регион будет получать в свой бюджет твердо установленную долю от заработанной на его территории страховой премии, у страховых организаций улучшится порядок расчета и уплаты налогов, исчезнет основа их противоречий с налоговыми органами. Более того, это способствовало бы развитию и «оздоровлению» региональных страховых рынков, повышению качества страховых услуг и сокращению расходов страховщика по ведению дела.

Следовательно, налог на страховые взносы должен стать основным налогом по страховой деятельности и должен распространяться на все виды страхования (включая страхование жизни), хотя ставки его должны быть различными.

Введение налога на страховые взносы должно базироваться на следующих принципах:

- исчисление налоговой базы, исходя из объема страховых операций;
- объект налогообложения - поступления взносов по добровольным и обязательным видам страхования, за исключением обязательных видов страхования, проводимых за счет средств бюджета и внебюджетных фондов;
- дифференциация ставок налога в зависимости от вида страхования;
- поступление налогов в местные бюджеты на территории заключения договоров страхования.

С точки зрения совершенствования налогообложения, основная цель введения налога на страховые взносы взамен налога на прибыль заключается в следующем:

- выравнивание налогового бремени на основе разработки оптимальных значений ставок на страховые взносы, чтобы не ущемлять интересы страховщиков и увеличивать поступления в бюджет;

- упрощение механизма налогообложения и контроля;
- налогообложение становится более справедливым, так как распространяется на всех страховщиков, исключит нынешнюю возможность путем различных приемов минимизировать прибыль и «уходить» от уплаты налога на прибыль.

Таким образом, уплата налога на страховые взносы обеспечивает регулярность и полноту поступлений налоговых платежей в бюджет, налогообложение становится более справедливым, так как распространяется на всех страховщиков, исключит нынешнюю возможность путем различных приемов минимизировать прибыль и «уходить» от уплаты налога на прибыль.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ. - М., Ч.1 и ч.2, 2015 г.
2. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование // учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 415с.
3. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Основы страхования // Учебник / Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 503с.
4. Алиев Б.Х., Казимагомедова З.А., Салманов С. И. Риски банковского сектора: диагностика и предупреждение.// Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40 (274). С. 9-20.
5. Афанасьев М., Белеичук А.А. Бюджет и бюджетная система.-М.: Юрайт, 2013.
6. Сомоев Р.Г. Бюджетный федерализм и развитие межбюджетных отношений в РФ. СПб, 2013.
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Режим доступа: www.minfin.ru.

ISBN 978-5-9908451-1-4



«ЭКОНОМИКА И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

**Материалы заочной международной
научно-практической конференции**

11-12 мая 2016 г.

Научно-издательский центр «Апробация»
367000, Махачкала, ул. Дзержинского, 17Б, к.84 (Бизнес-центр «Гранд-плаза»)
Тел: 8 (989) 669-15-15
Подписано в печать 25.05.2016. Формат 60×90/16.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 16.55. Тираж 100 экз. Заказ №169

