



ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СОВРЕМЕННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ-ПРОФЕССИОНАЛ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



Материалы 8-й
международной
научно-практической
конференции
студентов и магистрантов

г. Барнаул, 26 мая 2016 г.



Генеральный партнер конференции

VTB24
Большое преимущество



Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Барнаулский филиал
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Алтайский государственный университет
Кыргызско-Российский Славянский университет



Генеральный партнер конференции

СОВРЕМЕННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ-ПРОФЕССИОНАЛ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Материалы 8-й международной научно-практической
конференции студентов и магистрантов,
г. Барнаул, 26 мая 2016 г.**

Барнаул – 2016

БКК 65.9(2Рос)

С 568

Рецензенты:

доктор экономических наук С.Н. Бочаров

(Алтайский государственный университет)

кандидат экономических наук О.В. Кобозев

(Алтайский центр инвестиций и развития)

С 568 Современный специалист-профессионал: теория и практика:
материалы 8-й международной научно-практической
конференции студентов и магистрантов, г. Барнаул, 26 мая
2016 г. / Под ред. И.К. Мищенко., Т.Е. Фасенко – Барнаул: ИП
Колмогоров И.А., 2016. – 241 с.

ISBN 978-5-91556-305-5

В сборнике представлены лучшие научные доклады магистрантов и студентов по итогам 8-й международной научно-практической конференции студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика», состоявшейся 26 мая 2016 г. в Барнаульском филиале ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Охарактеризованы тенденции и показатели социально-экономические проблемы развития страны и регионов в условиях кризиса; проанализированы актуальные проблемы банковского сектора; обсуждены вопросы управления финансами на макро- и микроуровне, предложены отдельные направления совершенствования управления организациями и предприятиями.

Сборник предназначен для научных работников, специалистов организаций и предприятий, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономических специальностей вузов.

Сборник издан при финансовой поддержке Банка «ВТБ-24» (ПАО).

© Финансовый университет
при Правительстве РФ,
Барнаульский филиал, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ.....	9
<i>Толенов А.</i> Актуальные проблемы интеграции рыночных субъектов Казахстана и России в условиях ЕАЭС.....	9
<i>Бекетов А.А.</i> Налоговый контроль в РФ: результаты и проблемы повышения эффективности.....	11
<i>Виноградова А.В.</i> Проблемы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.....	14
<i>Омельян А.И.</i> К вопросу оптимизации банковского сектора России в целях стабилизации экономики.....	17
<i>Мокеев В.Ю.</i> Финансовые ресурсы организации и особенности их формирования в современных условиях.....	20
<i>Воробьёва И.В., Подъезжих Р.В.</i> Перспективы развития отраслей экономики Алтайского края в условиях международных экономических санкций....	23
РАЗДЕЛ 2.	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ.....	26
<i>Антонова М.А.</i> Преимущества использования государственно-частного партнерства.....	26
<i>Барынмай С.О., Буряк А.В.</i> Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в Алтайском крае.....	29
<i>Батирова А.И., Исаева Е.А.</i> Влияние кризиса на безработицу в России.....	32
<i>Белик Т.В.</i> Диспропорции в формировании цен на бензин в России: новые реалии.....	35
<i>Бережная А.Д.</i> Социально-экономические вопросы реабилитации детей инвалидов.....	38
<i>Болдырева Т.Н.</i> Потенциал развития Алтайского края в условиях импортозамещения.....	40

<i>Буряк А.В., Барынмай С.О.</i>	
Ключевые проблемы реализации инновационного и научного потенциала России (на примере Алтайского края).	44
<i>Бычкова Т.С., Семенова С.В.</i>	
Проблемы в сфере занятости в Алтайском крае.....	46
<i>Васильева Д.Е, Елисеева М.А.</i>	
Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Российской Федерации.....	50
<i>Владимирцев А.С.</i>	
Проблемы расселения населения из ветхого и аварийного жилья.....	53
<i>Ишенина Ю.Ю.</i>	
Механизм государственно-частного партнерства в здравоохранении.....	56
<i>Казанцева М.А.</i>	
Коррупция в системе государственных закупок.....	59
<i>Коротеева М.А.</i>	
Исторические предпосылки возникновения и развития бухгалтерского учёта в России.....	62
<i>Кривенко Е.И.</i>	
Сравнительная оценка видимости в поисковых системах сайтов вузов г. Барнаула.....	65
<i>Логинова А.Ю.</i>	
Роль малого бизнеса в решении проблем сельских территорий: региональный аспект.....	69
<i>Медведева Е.А.</i>	
История развития малого предпринимательства в России: влияние на экономику в разные годы.....	73
<i>Овдина И.Н.</i>	
Авансирование сельхозтоваропроизводителей масличных культур как элемент гарантированной сырьевой базы.....	75
<i>Петухова П.В., Мальгина И.А., Воронина Ю.С.</i>	
Рынок труда Алтайского края: проблемы трудоустройства современных выпускников вузов.....	78
<i>Сатбаев Ж.</i>	
Экономический рост Казахстана и России в посткризисный период: преимущества и недостатки.....	81
<i>Селиванова П.С., Гришина Н.С.</i>	
Анализ доходов и потребления в Алтайском крае.....	84

<i>Стешина И.Г.</i> Реализация публичного управления и контроля в сфере государственных закупок.....	87
<i>Трифанова Е.Н.</i> Способы государственной поддержки малого бизнеса в Алтайском крае.....	89
<i>Федорченко Н.С.</i> Развитие туризма в Алтайском крае.....	92
<i>Ысманалиев Б.Ы.</i> Макроэкономическая зависимость стран ЕАЭС: положительные и отрицательные стороны.....	95
РАЗДЕЛ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА..	100
<i>Батирова А.И.</i> Внедрение национальной платежной карты «МИР».....	100
<i>Джумабекова М.Е.</i> Проблемы и перспективы развития рынка платежных карт в Казахстане.....	102
<i>Дубовикова М.И.</i> Причины нестабильности национальной валюты на современном этапе.....	105
<i>Емельянова А.В.</i> Тенденции развития потребительского кредитования (на примере ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»).....	107
<i>Зацепина Н.П.</i> Проблемы потребительского кредитования в России.....	110
<i>Исаева Е.А.</i> Развитие кредитования физических лиц на современном этапе.....	113
<i>Катаева И.Н., Медведева Е.А.</i> Политика Центробанка и ее влияние на экономику Алтайского края.....	116
<i>Климовская Т.Ю.</i> Золотовалютные резервы Российской Федерации: структура и управление.....	119
<i>Клочкова Е.К.</i> Роль залога, гарантий и поручительства в современной политике кредитования.....	122

<i>Крупина А.Н.</i>	
Становление и развитие финансово-кредитных отношений в сети Интернет.....	125
<i>Мац А.С.</i>	
Особенности лофт-ипотеки в современных условиях.....	127
<i>Мясникова А.О.</i>	
Маркетинговые исследования ценовых предпочтений покупателей банковских продуктов (услуг).....	130
<i>Павличенко Ю.Д.</i>	
Развитие ипотечного кредитования в России: проблемы и перспективы (на примере АО «Газпромбанк»).....	133
<i>Панюкова О.Д.</i>	
Влияние экономической ситуации на депозитные операции банков Алтайского края.....	136
<i>Подкорытова К.А.</i>	
Управление кредитным портфелем коммерческого банка (на примере Сбербанка России).....	139
РАЗДЕЛ 4.	
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ.....	142
<i>Белова Е.С.</i>	
Формирование системы управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации.....	142
<i>Горбов А.А.</i>	
Современные подходы федерального казначейства к управлению ликвидностью на едином казначейском счете...	145
<i>Исабекова М.Т.</i>	
Развитие паевых инвестиционных фондов в Республике Казахстан.....	148
<i>Косарев В.В.</i>	
Проблемы и направления совершенствования имущественного налогообложения.....	150
<i>Ксупова А.К.</i>	
Особенности развития страхового рынка Казахстана.....	153
<i>Летилова В.Е.</i>	
Проблемы государственного финансового контроля в Российской Федерации.....	155
<i>Марьин М.И.</i>	
Финансовый план как основная часть бизнес-плана развития организации.....	158

<i>Мурзаева А.И.</i> Финансы домашних хозяйств в условиях кризисной экономики.....	161
<i>Наволокина И.С.</i> Инвестиционные качества страхового продукта ulip (unit-linkedinsurancerplan).....	164
<i>Панюкова О.Д.</i> Проблемы и перспективы инвестиционной активности российских компаний в условиях кризиса.....	168
<i>Паршина М.Н.</i> Особенности рынка лизинга Республики Казахстан.....	170
<i>Силаева Е.А.</i> Бюджет для граждан – средство диалога власти и населения... ..	174
<i>Сиротенко Н.Е.</i> Финансовые проблемы строительства доступного жилья в Российской Федерации.....	177
<i>Феоктистова Е.С.</i> Проблемы управления государственными финансами и пути их решения.....	180
<i>Хархордина К.В.</i> Обзор видов мошенничества в страховой сфере и способы борьбы с ними с помощью информационных технологий....	183
<i>Часовских Н.А., Кречетова Д.Н.</i> Формирование финансовой политики организации в условиях рынка.....	186

РАЗДЕЛ 5.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....

<i>Бочкарева Е.А.</i> Об организации процесса управления муниципальным образованием и оценке его эффективности (на примере г. Барнаула).....	190
<i>Булох А.В.</i> Управление ассортиментом продукции как инструмент обеспечения устойчивого состояния организации.....	193
<i>Валько П.С.</i> Повышение конкурентоспособности организации в условиях рынка.....	196
<i>Горшенева В.К.</i> Женщины в современном бизнесе.....	199

<i>Гунько П.С.</i>	
Управление конкурентными преимуществами организации в современных условиях: региональный аспект.....	202
<i>Дубцова О.С.</i>	
Анализ инвестиционной деятельности организации (на примере АКО «Всероссийское общество слепых»).....	204
<i>Ишназарова К.С.</i>	
Разработка системы стимулирования сбыта на примере торговой организации.....	208
<i>Китаева Ю.Ю.</i>	
Вовлеченность сотрудников как фактор эффективного предприятия.....	211
<i>Ковалева А.В.</i>	
Оценка финансового состояния организации и разработка мероприятий по его улучшению (на примере ООО «Сибмасло»).....	214
<i>Кривенко Е.И.</i>	
Моббинг и буллинг: сущность и способы противостояния...	217
<i>Леванюк В.А.</i>	
Совершенствование товарной политики фирмы.....	220
<i>Морозова Л.Ж.</i>	
Ценовые предпочтения покупателей на основе маркетинговых исследований ООО ТД «Гратис».....	224
<i>Петров Д.И.</i>	
Повышение качества продукции на предприятии (на примере ООО «Алорто»).....	227
<i>Пикулов Е.Б.</i>	
Влияние цвета на эффективность деятельности компании...	230
<i>Толстова Н.Ф.</i>	
Прогнозирование продаж на предприятии.....	233
<i>Щербакова К.А.</i>	
Независимость внутреннего аудита коммерческих организаций.....	236
<i>Якушева О.А.</i>	
Стратегия развития торговой организации.....	239

РАЗДЕЛ 1. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

УДК 339.9

Толенов А.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЫНОЧНЫХ СУБЪЕКТОВ КАЗАХСТАНА И РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

*Научный руководитель: Зиядин С.Т., д.э.н., профессор
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет*

Аннотация. Рассмотрены основные преимущества и экономического эффект от интеграции стран ЕАС, проанализированы возникшие проблемы.

Ключевые слова: экономическая интеграция, Евразийский экономический союз, внешняя торговля, экспорт, импорт.

1 января 2015 года утверждается договор о функционировании Евразийского Экономического Союза – ЕАЭС. В его состав на данный момент входят пять ведущих стран: Казахстан, Россия, Армения, Киргизия, Белоруссия.

Предоставленный формат, отображающийся в документе, поднимает роль ЕАЭС на международном масштабе, а также предоставляет право странам выступать именно от Союза, а не индивидуально от конкретной страны.

В экономическом плане можно рассмотреть основные преимущества, которые отображают совместный экономический эффект от интеграции:

- понижение издержек перевозки сырья, экспорта собственного товара;
- повышение конкурентоспособности стран на коллективном рынке ЕАЭС;
- повышение средней заработной платы, наращивание потребления за счёт роста спроса на товары, повышения благосостояния людей стран ЕАЭС;
- увеличение объема рынка и объема ВВП стран минимум на 20%.

Опыт интеграционных отношений выявил ряд значимых проблем.

Содержание Таможенного Кодекса ЕАЭС создает огромное количество отсылок к актам участников ЕАЭС. Владельцы компаний не могут понять, как правильно и грамотно оформить сопроводительные документы при импорте и экспорте товаров и грузов. Члены интеграционных сообществ стран ЕАЭС не имеют права откаться от собственных преимуществ. Тем самым Россия, обладающая значительным количеством площадей, и Казахстан, владеющий богатыми недрами ископаемых, не в праве отказываться от импорта и экспорта.

27 июля 2015 года Казахстан в ВТО, что создает колоссальные проблемы для ЕАЭС. Уставы и регламенты ВТО могут полностью противоречить уставам и регламентам ЕАЭС, вследствие этого Казахстан может потерять контроль над экономикой, что очевидно скажется в общей экономике ЕАЭС. К проблемам нужно причислить и пункт о свободной миграции рабочей силы. Теперь граждане государств, вступивших в ЕАЭС, могут работать в любом из них, а приток мигрантов может понизить уровень жизни в стране.

На данный момент виден острый кризис в отношениях Казахстана, России и Запада из-за падения курса казахстанского тенге и российского рубля, стоимости нефти и других недр на международных рынках.

Российская Федерация – самый крупный торговый партнер Казахстана – однако объемы взаимной торговли стран падают. Сокращение экспорта из Казахстана в Россию началось с 2011 года, к 2015 году экспорт составил менее 4,3 млрд. долл. США, сократившись на 44% к уровню 2011 года. Импорт из России достиг максимального значения в 17,6 млрд. долл. США в 2013 году, и сократился в 2015 году на 45% (к 2013 году).

Ключевые различия в структуре импорта из России в Казахстан в 2015 г.:

- сокращение доли минеральных продуктов;
- рост количества импорта автотранспортных средств из России;
- незначительное сокращение поставок пищевой продукции, пластмасс.

Несмотря на резкое падение объемов импорта из России, практически полностью сохранились объемы импорта продукции химической промышленности. Основными выгодополучателями

среди российских предприятий можно считать нефтеперерабатывающие заводы, предприятия, экспортирующие продукты питания в Казахстан и АвтоВАЗ, который, согласно официальным данным, увеличил поставки на рынок Казахстана с 5 054 автомобилей до 32 303 (годом ранее, в 2014 году – более 51 тыс. автомобилей). Незначительно изменилась структура экспорта. Его основой являются нефть, руды цветных и черных металлов, глинозем и уран.

Таким образом, за последние 6 лет объемы торгового оборота Казахстана и России менялись динамично – достигнув пика 2012-2013 гг., стремительно сократились в 2015 году: на 44% (экспорт) и 45% (импорт).

В целом потенциал Казахстана, России и их партнеров по Евразийскому Экономическому союзу громаден, что создает основу для будущего развития.

УДК 336.025

Бекетов А.А.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РФ: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Научный руководитель: Пирогова Т.В., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проведен анализ результатов налогового контроля по данным Федеральной налоговой службы России и территориальных налоговых органов Алтайского края в разрезе видов налоговых проверок. Рассмотрены основные проблемы и направления повышения эффективности налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование, выездные и камеральные налоговые проверки, результативность.

Основным фактором обеспечения непрерывного поступления в бюджет налоговых доходов является организация эффективного налогового контроля. В противном случае это может поставить под угрозу экономическую безопасность государства. Первоочередной задачей налогового ведомства при реализации налоговой политики государства является постоянное совершенствование форм (так, с

2015 г. появилась новая форма налогового контроля – налоговый мониторинг) и методов НК, под которым понимается деятельность уполномоченных органов по проверке соблюдения налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ [1].

Аналізу были подвергнуты результаты контрольных мероприятий налоговых органов РФ и Алтайского края (табл. 1) [2]. Мы видим, что за трехлетний период произошло снижение количества КНП на 7%, снижение ВВП еще более значительно – на 26%. Зато данные табл. 2 отражают значительный рост суммы доначислений по КНП, рост по РФ за три года более чем в 1,6 раза с 51 до 83 млрд руб., в Алтайском крае – с 317 до 473 млн руб.

Таблица 1

Динамика показателей проведения налоговых проверок по РФ и Алтайскому краю за 2013-2015 гг.

Наименование	Год			Темп снижения, %		
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2013	2015 к 2014
Российская Федерация						
КНП, ед.	34190550	32869894	31943004	-4	-7	-3
ВВП, ед.	41330	35757	30663	-13	-26	-14
Алтайский край						
КНП, ед.	488998	486265	465559	-1	-5	-4
ВВП, ед.	498	414	392	-16	-21	-5

Таблица 2

Суммы дополнительно начисленных платежей по результатам проверок налоговыми органами РФ и Алтайского края за 2013–2015 гг.

Вид налоговой проверки	Дополнительно начислено платежей (в тыс. руб.)					
	Российская Федерация			Алтайский край		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
КНП	50855679	55484610	82871832	317305	375792	472788
ВВП	280727145	290694036	270795846	2826035	3305414	1700730

Анализ результатов показал, что количество КНП к 2015 году уменьшилось примерно на 5%, однако произошел рост абсолютного показателя доначислений в полтора раза, что означает повышение эффективности налогового контроля. По ВВП при

снижении числа проверок по РФ на 26% сумма доначисленных платежей уменьшилась лишь на 3,5% или на 10 млрд руб. Здесь количество проверок снизилось на 21%, а суммы дополнительно начисленных платежей аж на 45%. Резкое снижение доначислений по ВМП может быть связано тем, что с 1.01.2015 г. законодательно введен институт налогового мониторинга, имеет место фактор снижения количества нарушений налогоплательщиками, то есть улучшение налоговой дисциплины, относительная стабильность налогового законодательства.

Но проблема сбора доказательной базы при ВМП для привлечения налогоплательщиков к ответственности по-прежнему актуальна.

Для качественной оценки контрольных мероприятий рассмотренных показателей недостаточно, обратимся к показателям результативности проверок. Показателями результативности можно считать % проверок, выявивших нарушения, и сумму доначислений на 1 проверку (табл. 3) [3].

Таблица 3

Динамика доначисленных платежей на одну налоговую проверку в РФ и Алтайском крае за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Наименование	Сумма доначисленных платежей на 1 проверку в РФ, тыс. руб.			Сумма доначисленных платежей на 1 проверку в Алтайском крае, тыс. руб.		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
КНП	1, 487	1, 688	2, 594	0, 648	0, 772	1, 017
ВМП	6 792	8 129	8 831	5 674	7 984	4 338

В Алтайском крае наблюдается незначительная положительная динамика, средний уровень результативности КНП за 3 года составил примерно 6%, результативность ВМП, как правило, выше 95%. Это объясняется определением высокой вероятностью выявления нарушений налогового законодательства еще на стадии планирования ВМП.

Однозначный вывод по табл. 3 сделать сложно, поскольку на показатели существенное влияние оказывают региональные особенности развития реального, финансового сектора экономики, а также доходы и имущество населения. Но неизбежно то, улучшать результаты контроля нужно. И, как было сказано ранее, применительно к отдельным инспекциям.

Положительная тенденция последних лет по сокращению налоговых споров в досудебном порядке сохраняется благодаря ряду принятых мер: выработана единая правоприменительная позиция при рассмотрении жалоб и при проведении мероприятий налогового контроля учитывается судебная практика. Кроме того, правовая позиция Службы находится в свободном доступе для налогоплательщиков благодаря интернет-сервисам ФНС России.

В настоящее время ФНС переживает сложный период в связи с принятием части функций от упраздненных в 2016 г. федеральных служб, но это должно лишь повысить эффективность налогового администрирования.

Литература:

1. Пирогова Т.В. Налоговая политика РФ и оценка эффективности налогового контроля // В сборнике: Бюджетная реформа и модернизация сектора государственного управления в 2004-2010 гг. Сборник научных трудов: в 2 томах. Под общей редакцией Н.В. Фадейкиной. 2010. С. 19-32.

2. Федеральная налоговая служба – URL: <https://www.nalog.ru/rn22>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 20.05.2016).

УДК 336.2

Виноградова А.В.

**ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ
ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ
ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

*Научный руководитель: Дьякова Е.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Произведен анализ сегмента страхового рынка, выявлены существующие проблемы.

Ключевые слова: страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, полис ОСАГО, страховая организация.

Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) – одна из наиболее динамично

развивающихся сфер российского страхового бизнеса. Самыми успешными страховыми организациями в области ОСАГО в Российской Федерации за 2015 год являются АО «Росгосстрах», СК «РЕСО-Гарантия», ОСАО «Ингосстрах», Страховая Группа «МСК», Военно-Страховая Компания – «ВСК». При этом отечественный рынок ОСАГО за 2013-2015 гг. сократился на 12 страховых организаций [1].

Проблемы, существующие в данном сегменте страхового рынка, имеют не только внутрисударственное, но и международное значение. По мнению участников **рынка ОСАГО** и научного сообщества, к наиболее часто встречающимся проблемам, связанным с автострахованием, относятся:

- несовершенная тарифная политика;
- подделка полисов ОСАГО;
- подорожание стоимости бланков ОСАГО;
- несовершенная спутниковая система АЭРОГЛОНАСС;
- убыточность страховых организаций в области ОСАГО;
- множество судебных разбирательств по ОСАГО [2, 3, 4].

Новые тарифы ОСАГО, введенные в 2015 году, не способны рационально действовать в системе страхования. По оценке Федерации автовладельцев России, больше должны платить те, у кого вероятность стать виновником аварии самая высокая [3].

Проблема поддельных полисов ОСАГО, число которых по стране по разным оценкам составляет от одного до четырех миллионов, вынуждает регуляторов рынка совершенствовать данный процесс. На сегодня оформить электронный полис ОСАГО может любой водитель, и такой возможностью к концу марта 2016 года воспользовалось уже более 155 тысяч россиян [5].

Российский союз автостраховщиков предложил радикальную меру – разработать новый бланк ОСАГО с высоким уровнем защиты и заменить все действующие договоры. Увеличение степени защищенности полисов ОСАГО от подделки приведёт к росту его себестоимости – от 6 до 15% текущей стоимости бланка. Процедура замены бланков ОСАГО должна стать бесплатной для автовладельцев.

Пока не совсем понятен новый этап серьезного использования технологий ЭРА-ГЛОНАСС для рынка страхования в Российской Федерации [4].

В связи с ростом базовых тарифов, темпы прироста взносов по ОСАГО в 2015 году составили 73%. В 2016 году, в связи с

исчерпыванием эффекта роста тарифов, темпы прироста взносов замедлятся до 21%. Реальная убыточность страховщиков составит 102% [3].

В последнее время в нашей стране увеличилось количество судебных разбирательств между владельцами автовладельцами и страховыми организациями, в которых оформлялся **полис ОСАГО**. В результате для многих страховых организаций судебные издержки вылились в весьма круглую сумму, так как суд принимал решение в основном в пользу автовладельцев.

Гражданам Российской Федерации хочется заключить договор с надежной страховой организацией. Для того, чтобы этого добиться, существуют судебные рейтинги, которые показывают зависимость количества поданных в суд заявлений и количество обратившихся к ним клиентов за возмещением. Данное отношение получается в процентах и чем выше полученный показатель, тем сложнее будет на практике получить выплату без обращения в суд (табл. 1) [1].

Таблица 1

Судебный рейтинг лидеров рынка ОСАГО в Российской Федерации за 2015-2016 гг.

Страховые организации	Количество обратившихся клиентов в страховые организации, чел.	Количество обратившихся в суд, чел.	Частота судебных разбирательств, %
АО «Росгосстрах»	4 273 072	217 044	5,08
ООО «СК Цюрих»	358 653	13 240	3,69
ООО «СГ Компаньон»	255 415	6 130	2,4
ООО «Ренессанс»	948 954	21 831	2,3
ООО «СК Кардиф»	70 210	1 572	2,24
ООО «СГ МСК»	1 172 402	23 255	1,98
«СД ВСК»	2 104 021	31 314	1,49
ОАО «Капитал»	249 066	3 559	1,43
ЗАО «МАКС»	1 771 159	22 306	1,26
ООО «СК Согласие»	2 831 923	30 572	1,08

Для совершенствования ОСАГО в Российской Федерации необходимо:

- повышать дисциплину водителей с точки зрения покупки полисов;

- стабилизировать стоимость полисов ОСАГО;
- развивать систему ЭРА-ГЛОНАСС;
- проводить ежегодный мониторинг достаточности страховых тарифов;
- оптимизировать досудебную экспертизу по разрешению споров в сфере автострахования.

Литература:

1. Официальный сайт Российского союза автостраховщиков [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.autoins.ru/ru/>.
2. Алешина, В. Н. Минтранс положил глаз на систему ГЛОНАСС / В. Н. Алешина. // Плюс Минус [Электронный ресурс]. – URL: <https://plusminus.com/>
3. Официальный сайт Федерации Автовладельцев России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.autofed.ru/>.
4. Петешева, Е. ОСАГО-2016: мы ждем перемен / Е. Петешева. // Banki.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/>.
5. Сухорослов, А. Как купить полис ОСАГО онлайн? / А. Сухорослов // ОСАГО онлайн инфо [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.osagoonline.info/>

УДК 336.7

Омелян А.И.

**К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
РОССИИ В ЦЕЛЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*Научный руководитель: Глотова Н.И., к.э.н., доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Проанализированы причины и динамика отзыва лицензий Центральный банком РФ у кредитных организаций, выявлены проблемы.

Ключевые слова: банковский сектор, Центральный Банк Российской Федерации, лицензии, кредитные организации.

Эффективная работа банковского сектора – залог стабильности экономики страны. Работу коммерческих банков контролирует Центральный Банк Российской Федерации [1],

применяя к нарушителям норм и законодательных актов строгие меры вплоть до лишения лицензии.

Причины отзыва лицензий у банков четко обозначены в Федеральном Законе о Центральном банке:

- достаточность капитала ниже 2%;
- размер собственных средств меньше минимально допустимого значения уставного капитала;
- несвоевременное исполнение и неисполнение требования о приведении размеров собственных средств и уставного капитала в соответствии нормативными актами;
- неоднократное неисполнение кредитной организацией требования законодательства о противодействии отмыванию доходов [2].

С начала 2015 года количество отозванных лицензий составило около сотни, а эксперты полагают, что процесс «расчистки банковского сектора» будет продолжаться. Так в текущем году уже «запланировано» аннулировать в общей сложности около 100 лицензий, т.е. к концу 2016 года останется чуть более 600 кредитных организаций по всей России [3]. Анализ показывает, что при сохранении текущей политики ЦБ в ближайшие несколько лет число банков в России сократится до 500.

Конечно, необходимо отметить, что количество российских кредитных организаций уменьшалось и раньше, на протяжении последних 10-15 лет. С 1998 года численность организаций в банковском секторе сократилось более чем в 2 раза, а с 2007 года – на 38.35%. Такая «чистка», по заявлению целого ряда специалистов, повысит устойчивость финансово-кредитной системы страны. Но где тот предел сокращения банковского сектора, за которым изначально благие намерения могут стать причиной новых кризисных явлений. Неоправданное сокращение численности кредитных организаций может нарушить сложившийся баланс, разрушить конкурентную среду и даже ограничить доступ к качественным услугам значительной части населения.

Резкое увеличение количества отзываемых лицензий совпало со сменой руководства Центрального банка РФ, его стратегии и тактики. По факту, Центральный банк начал масштабному кампанию по сокращению количества банков, и в период с 2014-2015 годы было отозвано 190 лицензий. Была избрана следующая тактика: повысили формальные требования до уровня,

обеспечивающего выживание только интересующего количества банков. К примеру, в 2015 году наблюдалось увеличение минимального уставного капитала до 300 млн. руб. Но и на сегодняшний день требованиям по уровню уставного капитала соответствуют лишь 419 кредитных организаций (57,16%).

Объективных причин для сокращения банковского сектора сегодня, на наш взгляд, нет. Несмотря на это, под предлогом повышения стабильности банковской системы, проводится кампания, направленная на сокращения общего количества финансово-кредитных организаций в России.

Стабилизация банковской системы за счёт сокращения численности, с одной стороны, – беспроигрышный вариант. Чем меньше останется банков, тем легче их будет контролировать. Но с другой стороны, в урезанном формате банковская система не сможет полноценно исполнять свои функции.

Кроме того, существует проблема, заслуживающая особого внимания, – положение с региональными банковскими организациями. Большинство из них находится в зоне риска, и, как правило, становятся первыми жертвами проводимого сокращения численности кредитных организаций. Условия функционирования региональных и федеральных банков, как и их ответственность, должны полностью соответствовать масштабам стоящих перед ними задач.

Полагаем, что ставить вопрос сверху о численности банков, которое отвечает интересам российской экономики, как минимум, некорректно. Властные структуры должны обеспечить понятные правила, по возможности, максимально учитывающие интересы всех сторон правила игры. И тогда рынок сам даст ответ на вопрос, сколько банков нужно России.

Литература:

1. Казанцева Н.А., Мищенко В.В., Мищенко И.К. О повышении роли территориальных учреждений Банка России как мегарегулятора финансового рынка // Вестник алтайской науки. 2015. № 3-4 (25-26). С. 245-248.

2. Finamer.ru. Личные финансы и инвестиции [Электронный ресурс]. – URL: <http://finamer.ru/banki-u-kotoryx-mogut-otozvat-licenziyu.html>

3. Информационный сайт Финам [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem909D5/>

Мокеев В.Ю.

**ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ
И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Научный руководитель: Кулагина М.Е., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Залогом успешной деятельности организации является оптимальное соотношение привлеченных собственных и заемных финансовых ресурсов. Проанализирована эффективность формирования и использования источников финансовых ресурсов на примере ООО «АКИТ».

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники формирования финансовых ресурсов, эффект финансового левериджа.

Финансовые ресурсы занимают особое место в жизнедеятельности любой организации. Финансовые ресурсы призваны обеспечивать бесперебойность текущей деятельности и участвовать в инвестиционных процессах развития организации [1]. В настоящее время отсутствует единое определение понятия «финансовые ресурсы предприятия». Определения многих авторов достаточно близки по смыслу и дают общее представление о сущности финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы организации выделяются, помимо своей многогранной экономической сущности, большим количеством видов.

Выделим две основные группы, в разрезе которых и будет проведена в дальнейшем классификация финансовых ресурсов: а) финансовые ресурсы по источникам образования и формам привлечения; б) Финансовые ресурсы по характеру и направлению использования (на потребление, на замещение, на накопление) [2].

Процесс формирования финансовых ресурсов обычно происходит с учетом следующих принципов: обеспечение оптимальной структуры источников формирования финансовых ресурсов; минимизации стоимости привлечения финансовых ресурсов по каждому из источников их формирования; с учетом перспектив роста и развития предприятия в процессе формирования финансовых ресурсов предприятия и других.

Для обеспечения объемов финансирования деятельности организации в полном объеме необходимо привлекать финансовые ресурсы из собственных и заемных источников. Успешная политика формирования собственных финансовых ресурсов зависит от уровня эффективности решения следующих задач: максимизация прибыли компании; организация эффективной амортизационной политики; дополнительная эмиссия акций или привлечение дополнительного паевого капитала. Оставшийся объем финансовых ресурсов, необходимый организации в определенном периоде, формируется из заемных источников. Заемные финансовые ресурсы привлекаются на долгосрочной основе в целях пополнения объемов оборотных активов, основных средств и т.п. Формы привлечения заемных финансовых ресурсов дифференцируются в разрезе финансового кредита.

Таким образом, оптимальное соотношение привлеченных собственных и заемных финансовых ресурсов по оптимальной их стоимости является залогом успешной деятельности организации в определенный период без риска возникновения дефицита денежных средств.

Рассмотрим эффективность формирования и использования источников финансовых ресурсов на примере ООО «АКИТ» (табл.).

Таблица 1

Показатели деятельности ООО «АКИТ» в 2013-2015 гг.

Показатели	Период			Отклонения, +/-	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 / 2013	2015 / 2014
Собственные источники финансовых ресурсов, %	0,94	0,75	0,80	- 0,19	+ 0,05
Заемные источники финансовых ресурсов, %	99,06	99,25	99,20	+ 0,19	- 0,05
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC), %	7,92	10,04	10,19	+ 2,12	+ 0,15
Эффект финансового левериджа (EFL), %	-11,17	-7,74	-7,11	- 6,57	+ 0,63
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	58,50	75,43	90,55	+ 16,93	+ 15,12
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,56	0,63	0,70	+ 0,07	+ 0,07

Оборачиваемость собственного капитала, дни	7	5	4	- 2	- 1
Оборачиваемость заемного капитала, дни	643	572	515	- 71	- 57
Рентабельность финансовых ресурсов в целом, %	1,34	1,32	1,88	- 0,02	+ 0,56
Рентабельность собственного капитала, %	142,3	177,9	233,7	+ 35,58	+ 55,82
Рентабельность заемного капитала, %	1,35	1,33	1,89	- 0,02	+ 0,56

Как видно из данных таблицы, источники финансовых ресурсов ООО «АКИТ» на 99% состоят из заемных средств, большую часть которых занимает объем краткосрочных обязательств. Средневзвешенная стоимость капитала постепенно увеличивается. Эффект финансового левиреджа принимал отрицательные значения в 2013-2015 гг., что свидетельствует о неэффективной заемной политике компании. Показатели эффективности работы источников финансовых ресурсов ООО «АКИТ» показывают положительную динамику в исследуемом периоде, рентабельность также увеличилась по итогам 2015 г. Высокие значения рентабельности собственного капитала говорят об отсутствии необходимых объемов собственного капитала.

В целях оптимизации финансово-хозяйственной деятельности ООО «АКИТ» необходим комплекс мероприятий, обеспечивающих повышение эффективности формирования и использования финансовых ресурсов: развитие дополнительных направлений ведения бизнеса в целях максимизации прибыли; погашение большей части долгосрочных и краткосрочных заемных средств для достижения оптимальной цены формирования финансовых ресурсов; введение в штат организации финансового менеджера.

Реализация предложенных мер обеспечила ООО «АКИТ» повышение эффективности формирования и использования финансовых ресурсов и послужила основой для дальнейшего перераспределения структуры источников формирования финансовых ресурсов в сторону увеличения доли собственных источников финансовых ресурсов.

Литература:

1. Кулагина, М.Е. Особенности формирования финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства в современных условиях (на примере Алтайского края). / Вестник Алтайской науки. 2015. №3-4 (25-26). С. 290-294.

2. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. – 768 с.

УДК 332.1

Воробьева И.В., Подъезжих Р.В.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ
АЛТАЙСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

Научный руководитель: Щетинин Е.Н., к.э.н.

Барнаулский филиал Финуниверситета

Аннотация. Проанализирована структура экономики Алтайского края, рассмотрены перспективы экономического развития в связи с введением экономических санкций и реализации программ импортозамещения.

Ключевые слова: структура экономики, Алтайский край, ВРП, экономические санкции, импортозамещение.

Современная структура экономики Алтайского края ориентирована на сельскохозяйственное производство. Она представлена предприятиями перерабатывающей промышленности и отраслями сельского хозяйства. По данным Алтайского центра инвестиций и развития за 2015 год, на промышленность приходится 19% ВРП края. Доля сельского хозяйства в ВРП края (14,6%) – одна из самых высоких в России [1].

Исходя из сложившейся структуры экономики, по многим показателям социально-экономического развития Алтайский край находится на последних местах в рейтингах субъектов Российской Федерации. Так, в 2015 по уровню среднедушевых доходов край занимал предпоследнее место среди 88 регионов страны, по ВРП в расчете на 1 занятого в экономике – 63 место.

Изучая научную литературу и мнения многих авторов-экономистов, мы определили перечень главных причин, сдерживающих социально-экономическое развитие региона:

- структурные диспропорции в экономике, низкая доля высокотехнологической промышленности и отсутствие полезных ископаемых в тех объемах, которые приносят доходы инвесторам;
- низкий уровень общественной производительности труда, низкая эффективность экономики края, малая инвестиционная привлекательность;
- низкая рентабельность и низкая доля совокупных налоговых поступлений (не более 5%) аграрного сектора, занимающего доминирующее положение в структуре экономики края;
- низкий удельный вес предприятий, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, в приоритетных секторах экономики края;
- низкий уровень конкурентоспособности и инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов края;
- недостаток привлекательных объектов для инвестирования – предприятий, обладающих высоким потенциалом роста, собственники которых заинтересованы в привлечении инвесторов;
- низкая интернационализация бизнеса (доля экспорта Алтайского края в российском экспорте не превышает 0,2%).

Перечисленные проблемы потребуют значительных усилий от исполнительных органов власти, которые разрабатывают программы развития экономики края и привлечения инвестиций для реализации этих планов [2].

Следует отметить, что в настоящее время имеется накопленный потенциал для будущего экономического роста, особенно на фоне возросшего спроса на продовольственную продукцию отечественного производства во многих регионах страны.

На протяжении 2010-2015 гг. Алтайский край занимает лидирующие позиции по многим отраслям хозяйства: производству муки и сыров (1-е место), крупы и сливочного масла (2-место), макаронных изделий (3 место).

Поэтому введение в марте 2014 года экономических санкций на поставки импортного продовольствия в условиях экономического кризиса не только негативно сказались на потребительских ценах, но в то же время стало большим стимулом для развития отечественного аграрного производства. Со стороны России продуктовое эмбарго направлено не на снижение конкуренции, а в большей степени на защиту отечественного рынка от недобросовестной конкуренции. Поэтому напрямую экономика

края от санкций пострадает незначительно. Самые высокие риски будут в туристической отрасли: с необходимостью радикально перестраивать работу могут столкнуться десятки агентств. Частично пострадает торговля. Аграрии, напротив, считают, что санкции сыграют им на руку.

Что касается конкуренции производителей внутри страны, то она не только не ослабевает, но, скорее всего, будет нарастать. Подтверждением этому являются полки наших продовольственных магазинов, где представлены товары не только местных производителей.

В целом, руководство региона намерено по максимуму использовать шанс, который дает задача импортозамещения. И уже получены положительные результаты от затраченных усилий. Согласно устному опросу, который мы проводили среди студентов различных образовательных учреждений по поводу изменений в выборе продуктов питания в связи с ведением санкций (опрошено 42 человека), на вопрос: «Что изменилось в покупательной жизни людей?», 55% ответили, что ничего, 25% – уменьшились денежные доходы и 9% – уменьшились покупки. Также студенты отметили, что в большинстве покупают продукцию российского производства (50%).

В заключение хотелось бы сказать, что на Алтайский край возлагают большие надежды по программе импортозамещения. Продукция, которую он производит, известна не только в России, но и за рубежом. Конечно, в Алтайском крае, как и в любом регионе, присутствуют свои проблемы, но при правильном регулировании со стороны властей, можно найти выход из любой ситуации [3].

Литература:

1. Алтай целинный – Алтай благодатный / О. В. Васильева [и др.]; под общ. ред. М.П. Щетинина; Гл. упр. экономики и инвестиций Алт. края, Гл. упр. сел. хоз-ва Алт. края. – Барнаул: Литера, 2014. – 272 с.

2. Долгосрочная программа социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года [Электронный ресурс] // URL: <http://www.econom22.ru/prognoz/letter2.php> (Дата обращения: 21.05.2016)

3. Историческая роль региона [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ap22.ru/paper/Istoricheskaya-rol-regiona.html>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 19.05.2016)

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ

УДК 338.2

Антонова М.А.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Научный руководитель: Цивилева Л. В, к.э.н.
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Показаны взаимные преимущества сотрудничества государства и бизнеса, особо выделена разработка комплексных целевых программ и грантовых программ поддержки малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, инвестиционные проекты.

Государство все чаще и чаще в современных условиях просит помощи у крупного бизнеса в решении важных социальных задач, так как само, зачастую, не может с этими вопросами. Для этого разрабатываются различные механизмы и каналы реализации, одним из них является государственно-частное партнерство (и на более низком уровне – муниципально-частное партнерство).

Государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Проект государственно-частного партнерства, проект муниципально-частного партнерства – проект, планируемый для реализации совместно публичным партнером и частным партнером на принципах государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства [1].

Реализация подобных проектов решает следующие задачи:

- 1) привлечение инвестиций в экономику и социальную сферу;
- 2) рациональное использование имущества и ресурсов.

Благодаря проектам государственно – частного партнерства осуществляется создание, строительство, реконструкция, эксплуатация следующих объектов: транспортной инфраструктуры; ЖКХ, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации бытовых отходов, а также объекты жилого фонда, электросети и электростанции, интернет и телевизионную связь, строительство дорог, зданий и сооружений социальной направленности, таких как больницы, школы, дома престарелых и другое.

Преимущества участия в партнерстве:

- содействие государства в реализации проекта;
- разделение рисков с государством;
- гарантии со стороны государства: возврата вложенных средств в виде права на получение доходов от платной эксплуатации объекта; частичного или полного возврата средств инвестора государством при неудачной реализации проекта;
- возможность привлечения долгового финансирования;
- затраты на проект в установленной доле;
- сохранение стратегического контроля за создаваемыми активами путем передачи управленческих функций специальной проектной или управляющей компании [2].

Наиболее успешным примером государственно-частного партнерства следует признать опыт Белгородской области, где внедрение проектного управления позволило сократить время выполнения работ по строительству инфраструктуры на 20–50 %, а изменения в системе управления выразились в создании благоприятной административной среды, повышении качества предоставляемых услуг, снижении инфраструктурных рисков для инвесторов и притоке инвестиций по приоритетным направлениям развития региона [3].

Распространенной формой создания подобных проектов в России является концессия. Это означает, что государство предоставляет возможность организации использовать природные ресурсы, необходимые площади и оборудование, а взамен получает денежную сумму, полученную в процессе пользования данными объектами [4].

Одним из каналов реализации проектов в рамках государственно-частного партнерства является разработка комплексных целевых и грантовых программ поддержки малого и среднего бизнеса. Через подобный механизм государство не только поддерживает предпринимателей, но и обеспечивает населению новые рабочие места, жилье, строительство новой инфраструктуры.

Для любой организации сотрудничество с государством в процессе ведения бизнеса является отличной перспективой в закреплении позиций на региональном уровне, поэтому необходимо как можно больше участвовать в подобных проектах. Государству, в свою очередь, это поможет решить текущие социально-экономические проблемы качественно, быстро и эффективно, так как исполнитель будет заинтересован в максимальной отдаче от проекта.

Литература:

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ.

2. Реализация проектов государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях // Современные технологии управления. – №12 (36).

3. Володин В. М., Суловицкая Г.В. Процессное и проектное планирование на современном этапе / Электронный ресурс. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/protsessnoe-i-proektnoe-planirovanieennom-etape>

4. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015.

Барынмай С.О., Буряк А.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Научный руководитель: Межзина М.В., к.э.н.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются вопросы государственного регулирования малого и среднего бизнеса в Алтайском крае. Проведён анализ основных программ по поддержки предпринимательства, и объёмов финансирования.

Ключевые слова: государственное регулирование, малый и средний бизнес, финансирование.

Развитие малого бизнеса является необходимым условием существования и функционирования современной модели рыночно-конкурентного хозяйства.

Наибольшая часть экономически активного населения и примерно половина ВВП, находится в странах с рыночной системой хозяйствования. Так, удельный вес малых предприятий в таких странах, как США, Япония, Германия превышает 95%, а доля малого предпринимательства в ВВП находится в пределах 50-60%. [1]

На сегодня сфера предпринимательства региона объединяет 90 тысяч хозяйствующих субъектов (из них порядка 36 тыс. – это средние и малые предприятия, включая микропредприятия, индивидуальные предприниматели – 54,6 тыс. единиц) и 40 % населения, занятого на частных предприятиях.

Негативное воздействие кризисных явлений, безусловно, повлияло на работу малых и средних предприятий. Тем не менее в течение 2015 года вновь зарегистрировали свою деятельность 15 тыс. хозяйствующих субъектов. Оборот малых и средних компаний по итогам 2015 года увеличился на 1,6 %.

В Алтайском крае в рамках поддержки малого и среднего бизнеса действуют 68 программ поддержки предпринимательства, из них основные это: «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2014-2020 годы»; «Губернаторская программа подготовки профессиональных кадров

для сферы малого и среднего предпринимательства Алтайского края в 2013-2016 годах»; Муниципальная программа «Развитие предпринимательства в городе Барнауле на 2015-2020 годы». Общий объем финансирования государственной программы Алтайского края «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2014-2020 годы» составляет 2490,6 тыс. рублей, в том числе: из федерального бюджета – 1933,7 тыс. рублей, из них, из краевого бюджета – 556,8 тыс. рублей, из них:

За последние три года при сокращении численности занятых в малом и среднем бизнесе происходит увеличение экономических показателей деятельности предприятий – постоянно увеличивается объем оборота предприятий этого сектора и налоговые отчисления. Усиливается роль малого и среднего бизнеса в производстве промышленной продукции. В производстве обуви, текстильном и швейном производстве, производстве резиновых и пластмассовых изделий, целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность объем отгрузки продукции малыми предприятиями за 2015 год от объема по полному кругу составляет 89,0%, 47,6%, 22,6%, 23,1% соответственно.

Об уровне развития малого и среднего бизнеса Алтайского края говорят итоги рейтингов, сформированных в 2015 году:

- регион стал победителем Национальной премии в области предпринимательской деятельности в номинации «Лучший регион с наиболее благоприятными условиями для развития предпринимательства»;

- 2 место среди регионов СФО по оценке аналитического центра Российского Банка поддержки малого и среднего;

- по результатам формируемого Агентством стратегических инициатив национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах страны Алтайский край среди регионов СФО занял третье место.

Анализ основных показателей состояния малого и среднего предпринимательства Алтайского края свидетельствует о том, что регион характеризуется достаточно высоким уровнем развития этого сектора экономики.

В крае идёт развитие инфраструктуры с помощью государственной поддержки предпринимательства, в которую

входят: КГБУ «Алтайский бизнес-инкубатор», МБУ «Бийский бизнес-инкубатор», КГБУ «Алтайский центр инноваций социальной сферы» и др. По состоянию на 01.01.2016 в КГБУ АБИ и МБУ ББИ размещалось 28 начинающих предпринимателей. В постоянном режиме осуществляется сопровождение их бизнес-проектов. В 2015 году с помощью бизнес-инкубаторов реализовано товаров и услуг на сумму 62,69 млн. рублей, создано 147 рабочих мест, в бюджеты всех уровней уплачено налогов в объеме 5,4 млн. рублей [2]. Многие резиденты бизнес-инкубаторов успешно реализуют проекты в частности, первое место во Всероссийском конкурсе «Алтай. Точки роста-2015» в номинации «Лучший реализованный бизнес-проект» с робототехническим конструктором, получило премию Президента Российской Федерации за успехи в научно-технической деятельности. [3]

Таким образом, при поддержки малого бизнеса государство решает ключевые проблемы, повышения качества жизни населения и увеличения граждан, которых можно отнести к среднему классу, а также малый бизнес позволяет повысить уровень социальной ответственности предприятий, в силу того, что он в максимальной степени ориентирован на нужды общества и локального рынка базирования.

Литература

1. Грицунова С.В., Лотарева К.М. Развитие малого предпринимательства в России // Интернет-журнал «Мир науки». – 2015. – №2
2. Сайт Росстата: URL: <http://www.gks.ru/>
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб./ Росстат. –М., 2015. – 96 с.

Батирова А.И., Исаева Е.А.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА БЕЗРАБОТИЦУ В РОССИИ

*Научный руководитель: Ижболдин-Кронберг А.Р., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы функционирования отечественного рынка труда. Основное внимание уделено влиянию на него кризисных тенденций в экономике в последние годы. Показано, как они сказались на динамике и формах безработицы в отечественной экономике.

Ключевые слова: безработица, скрытая безработица, уровень безработицы.

Экономические проблемы и нестабильность в России в последние годы серьезно отразились на уровне занятости населения [1]. Поэтому проблема безработицы была и остаётся актуальной макроэкономической проблемой.

Цель данной статьи – рассмотреть изменения уровня безработицы в России в периоды 2008-2009 года и в период 2014-2015 года, уделив, при этом основное внимание не столько явной, сколько скрытой ее форме.

По данным Росстата на конец первого квартала 2016 года уровень безработицы в стране составляет 6,0% (за исключением сезонного фактора) [2]. Таким образом, в настоящее время в целом рынок труда не демонстрирует признаков кризисной ситуации, аналогичной кризису 2009 года (на конец первого квартала 2009 года уровень безработицы составлял 9,1%), и в целом изменяется в сторону уменьшения безработных (в сравнении с 2009 г).

При этом следует учитывать, что заинтересованные и уполномоченные статистические органы не учитывают скрытую безработицу. Под последней понимается ситуация, когда формально работник числится работающим на предприятии, но фактически не работает. В период кризиса она ещё сильнее обостряется. Дело в том, что владельцы фирм предпочитали по разным причинам поддерживать занятый статус по факту

неработающего персонала, вместо того, чтобы отправить персонал в неоплачиваемые отпуска или сократить количество рабочих дней и зарплату до минимума [3].

Оценить безработицу можно и косвенно используя для этого: соотношение количества резюме к количеству вакансий, динамику числа резюме; запросы по поисковым системам; социологические опросы населения; статистику банкротства предприятий.

Мы решили сравнить количество резюме и вакансии портал HeadHunter и статистические данные Росстата по численности безработных. Портал HeadHunter с января 2008 года ведет базу данных о количестве резюме и вакансий, и об их соотношении, которая получила название индекса hh [4]. Это отношение количества поданных резюме к количеству созданных вакансий.

В 2009 году произошел резкий подъем количества поданных резюме, но при этом количество вакансий резко сократилось с 39 тысяч 2008 года до 16 тысяч 2009 года при неуклонном росте количества резюме. Количество резюме за последние годы всегда превышало количество вакансий, что указывает на хронический недостаток рабочих мест в России. Количество безработных в России в 2009 году было значительно больше, чем в 2015 году, причем все они достаточно активно искали работу. Разница в количестве резюме и количестве вакансий было больше на 39,7 тысяч.

Нам представляется, что превышение количества резюме в 2015 года на 122,9 тысяч было, либо с увеличением количества экономически активного населения (следовательно, и численности самого населения), либо со скрытой безработицей. Кроме того, в целом, по данным HeadHunter, количество резюме постоянно увеличивалось. При этом нельзя исключить, что это может быть связано не только с потерей работы как таковой, но и поиском второй, последующей работы.

Можно сделать вывод, что скрытая безработица с каждым годом увеличивается, так как количество резюме увеличивалось с каждым годом, но при этом значительные скачки численности безработных происходили только в 2009 г. и в 2015 г. и численность экономически активного населения в среднем оставалась стабильной [5]. Официальный уровень безработицы в России хоть и вырос за последние два года, но не настолько резко и

не достигло пиковых показателей, как во время кризиса 2008-2009 годов [6]. В сравнении с проблемами 2008 года уровень безработицы в России 2015 года имеет совершенно другой характер. Рост показателя происходит за счет увеличения скрытой безработицы, что лишает любой возможности трезво и рационально оценить процессы, происходящие в экономике страны.

Подводя итоги можно сделать следующие выводы: изменение показателей безработицы в 2014 году и начале 2015 года схожи с динамикой уровня безработицы в 2008-2009 году, но в абсолютных значениях все же оказались ниже. Если исходить из расчетных данных по индексу HeadHunter, то в марте 2009 года 6,37 млн. человек были безработными, а в марте 2015 года – 5,99 млн. человек. Все это позволяет утверждать, что существенную роль в безработице 2014-2015 гг. играла скрытая безработица. Данные индекса портала HeadHunter указывают, что разница между пиковым значением безработицы в феврале 2009 года и пиковым показателем в феврале 2015 года не превысила 0,57%, а это значительно ниже 3,6%, которые показывали данные Росстата.

Литература:

1. Ижболдин-Кронберг А.Р. Глобальная нестабильность и ее влияние на макроэкономическую динамику в России / Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 7-ой межд. научно-практической конференции / Под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2015 г. – С. 40-43
2. <http://www.gks.ru>
3. <https://ru.wikipedia.org>
4. <https://hh.ru>
5. <http://novainfo.ru>
6. <https://lenta.ru>

Белик Т.В.

ДИСПРОПОРЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЦЕН НА БЕНЗИН В РОССИИ: НОВЫЕ РЕАЛИИ

*Научный руководитель: Мищенко И.В., к.э.н, доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Анализируются причины и факторы роста цен на бензин в России в условиях падения цен на нефть.

Ключевые слова: цена на бензин, ценовые диспропорции, цена на нефть.

За последнее время в России повысились цены на многие товары и услуги. Данный факт уже никого не удивляет, так как всем известно, что цены выросли из-за девальвации рубля, которая, в свою очередь, вызвана снижением стоимости нефти на мировом рынке с 2014 года. Но подорожание бензина вызывает недоумение, так как цены на нефть падают, и бензин дешевеет за рубежом. Так, с 2015 по 2016 год в России цена на бензин увеличилась примерно на 5%, в то время как в Европе она снизилась в среднем на 3%, хотя в некоторых странах сокращение цен превышало 10%. Следует выяснить причины данного диссонанса и определить, какие факторы и в какой мере влияют на цену бензина в России.

Для начала определим составляющие цены на бензин. Себестоимость добычи нефти и ее переработка занимает мизерную долю – около 8%. Кроме того, в структуру стоимости бензина входит транспортировка от нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) – около 15% от цены. 17% процентов заложено в качестве прибыли нефтекомпаний и АЗС. И наибольшую долю цены на топливо составляют разного рода налоги: акцизные сборы, НДС, налог на прибыль и на добычу полезных ископаемых. В общей структуре розничной стоимости бензина это примерно 60 % [1].

С июня 2014 года нефть упала в цене в 2,5 раза, а бензин за это время подорожал на 13%. Выясним причины роста цен на бензин в России.

В 2015 году акциз на топливо по сравнению с предыдущим годом вырос на 0,47-2,22 рубля за литр. Данный рост связан с политикой так называемого налогового маневра. Он

предусматривает увеличение НДС и одновременное снижение экспортной пошлины на нефть. По расчетам Минфина, маневр должен принести в бюджет 500 миллиардов рублей в 2016-2017 гг. [1]. Этим обстоятельством легко можно было бы объяснить рост расценок на бензин в обычных условиях, но не на фоне снижающихся цен на нефть. Учитывая, что все остальные составляющие структуры цены бензина остались неизменными, приходится искать причину только в росте величины экспортной, то есть рыночной стоимости топлива.

Одной из причин роста цены на бензин является падение курса рубля. Бензин делают в России и продают за рубли. Снижение цен на нефть в долларах не влияет на его стоимость для автомобилистов. Партнер компании RusEnergy, российский экономический аналитик, специалист по нефтегазовому рынку Михаил Крутихин посчитал: «При цене на нефть в 100 долларов и курсе 32 рубля за доллар баррель стоил 3200 рублей. При стоимости нефти в 65 долларов и курсе 54 рубля за доллар тот же баррель стоит 3510 рублей. Получается, что нефть для России на самом деле дорожает» [2]. Но это данные на конец 2014 года, если провести подобные расчеты в 2015 и 2016 году, то прослеживается падение барреля нефти и в рублях. Однако здесь стоит отметить, что с начала этого года акциз на бензин повышается уже дважды: С 1 января ставка на бензин выросла на 2 рубля – до 7,53 рубля за литр, на дизтопливо до 4,15 рубля за литр. А с 1 апреля ставка акциза на бензин повышена на 2 рубля за литр, на дизтопливо выросла на 1 рубль. Следует также понимать, что вследствие этого повышение цены на бензин не будет одномоментным, а растянется на несколько месяцев. По мнению главы Минфина, возможно даже отсутствие роста цен вслед за повышением акцизов, и это связано с тем, что цены на бензин должны были снижаться в условиях снизившихся цен на нефть и укрепления рубля [3].

Некоторые эксперты особенный акцент делают на спекулятивной составляющей расценок на топливо из-за монополии на его производство ряда компаний. В конце 2014 года даже лично президент России Владимир Путин выразил недоумение, почему, несмотря на новости о снижении стоимости нефти, розничная цена топлива постоянно растет.

С 2007 по 2011 г. ФАС трижды возбуждала и выигрывала дела против «Роснефти», ТНК-ВР, «Газпром нефти», «Лукойла» и

«Башнефти» за злоупотребление доминирующим положением на топливном рынке. Данным компаниям вменяется искусственное способствование повышению цен на рынке бензина выше уровня инфляции [4]. Делалось это путем внебиржевой перепродажи топлива данными компаниями своим дочерним структурам, что влекло его подорожание как на оптовом рынке, так и на заправках. Поэтому спекуляции тоже занимают свое место в доли цены на нефть.

Становится ясным, что дело не только в рубле и нефти. На цены влияет сама структура российского рынка нефтепродуктов. В этой отрасли пока так и не удалось создать полноценные рыночные условия. Бензиновые олигополисты перекладывают многие расходы на потребителя. В конечную стоимость моторного топлива часто закладывается инвестиционная составляющая [2].

Учитывая вышесказанное, отметим, что бензин в России не подешевеет, даже если мировые цены на нефть обрушатся. Виной тому структура рынка и высокая налоговая нагрузка. Государство заинтересовано в пополнении бюджета, нефтяники в прибыльности своего дела. Интересы потребителя, к сожалению, здесь на втором плане, и он принимает издержки на себя.

Подводя итог, стоит обобщить факторы, определяющие сегодня стоимость бензина в России. Во-первых, одним из определяющих факторов ценообразования является экономическая политика государства (фискальная политика). Во-вторых, огромную роль играет картельный сговор нефтяных компаний или спекулятивный фактор. Третьим фактором, определяющим цены на бензин, является устаревшие производственные фонды и необходимость модернизации НПЗ. Наконец, из-за большой протяженности России с запада на восток большое количество затрат идет на транспортировку бензина к местам потребления или доставки сырья к месту переработки, что определяет разницу в себестоимости бензина в зависимости от производителя (НПЗ).

Литература:

1. Вересов А. Почему подорожал бензин в России? [Электронный ресурс] // FINHOW.RU [сайт]. – URL: <http://finhow.ru/events/economics/pochemu-podorozhal-benzin-v-rossii/>
2. Селезнев М. Пол-литра в пользу государства. Почему бензин дорожает даже при падении цен на нефть. [Электронный

ресурс] // LENTA.RU [сайт]. URL: <https://lenta.ru/articles/2014/12/15/gasolineprice/>

3. Крючков Г.М. Регионам отдадут половину от дополнительных доходов от акцизов на бензин. [Электронный ресурс] // KRPRESS.RU [сайт]. URL: <http://krpress.ru/2016/04/16/regionam-otdadut-pолоvinu-ot-dopolnitelnih-dohodov-ot.html>

4. Старинская Г.ФАС возбудила дело против «Роснефти», «Башнефти» и «Лукойла». [Электронный ресурс] //VEDOMOSI.RU [сайт]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/11/05/fas-vozbudila-dela-protiv-rosnefti-bashnefti-i-lukoila>

УДК 364.2

Бережная А.Д.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ

*Научный руководитель: Гражданкина О.А, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»*

Аннотация. Анализируется тенденция увеличения числа детей-инвалидов, выявляются факторы, влияющие на данный процесс.

Ключевые слова: дети-инвалиды, социализация, развитие медицины.

Вопросы инвалидности является актуальными, поскольку, по данным статистики, четко прослеживается тенденция к увеличению числа инвалидов в нашей стране, особенно остро это касается детей-инвалидов (табл.1).

Таблица 1

Численность детей-инвалидов в возрасте до 18 лет, получающих социальные пенсии по субъектам Российской Федерации (по состоянию на 1 января), человек

	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	560422	567825	579574	604850	616905
г. Москва	29764	31677	32510	34249	36527
г. Санкт-Петербург	14322	14270	14645	15128	14641
Алтайский край	8889	8933	9190	9558	9449

Источник: Росстат.

Так, за исследуемый период количество детей-инвалидов увеличилось на 10%, а в Алтайском крае – на 6%. Среди факторов, способствующих этому процессу, можно отметить невысокий уровень развития медицины, высокий уровень заболеваемости родителей (особенно матерей), плохую экологию, нехватку финансирования и т.д.

Специалисты отмечают, чем раньше ребенок-инвалид начинает получать помощь, тем больше шансов, что он будет ходить в обычный детский сад, обучаться в обычной школе, т.е. будет социально адаптирован. В идеале коррекционная помощь должна начинаться практически сразу после рождения, как только могут быть выявлены соответствующие проблемы [1; 2].

Приходится констатировать, что медицинские учреждения неудовлетворительно оснащены современной диагностической аппаратурой; специальные учреждения не обеспечены квалифицированными специалистами-дефектологами (только около 12% от общего числа работников учреждений по работе с детьми-инвалидами имеют специальное образование); отсутствуют специальная консультативная служба и литература в помощь родителям и педагогам по обучению и воспитанию таких детей.

Несмотря на то, что в России действует государственная программа «Доступная среда», не везде созданы условия для обучения и воспитания детей-инвалидов в рамках общего образования. Направление таких детей, как правило, в коррекционные учреждения отторгает их от семьи, затрудняет их последующую социальную адаптацию, увеличивая число неработающих инвалидов в последующем. Так, по данным Министерства труда и социальной защиты, уровень инвалидизации составляет 9,2%. Из 2,57 млн. инвалидов в трудоспособном возрасте работает только 817,2 тыс. человек; численность неработающих инвалидов составляет 1,75 млн. человек или 68,1% численности инвалидов в трудоспособном возрасте. Доля работающих инвалидов трудоспособного возраста достигает 31,9% в общей численности инвалидов трудоспособного возраста. Для сравнения: уровень занятости населения в РФ составляет 75% численности граждан трудоспособного возраста [3].

Одной из самых острых является и проблема трудоустройства инвалидов. По данным Пенсионного фонда РФ, численность работающих инвалидов с 2006 года выросла с 1,752 млн. до 2,275

млн. человек на начало 2012 года и составила 17,7% общей численности инвалидов всех возрастов, кроме детей.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что чем быстрее ребенок будет адаптирован и социализирован в обществе, тем меньше будет неработающих инвалидов в России. Для этого необходимо создавать реабилитационные центры, оснащать современным оборудованием больницы и повышать профессиональные качества медицинских работников.

Литература:

1. Акатов Л. И. Социальная реабилитация детей с ограниченными возможностями. – М., 2003.
2. Гражданкина О.А. Проблемы адекватности данных официальных статистических наблюдений / Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса. Новосибирск: НГУЭУ, 2015
3. Реализации мер, направленных на развитие трудовой занятости инвалидов. Официальные данные Министерства труда и социальной защиты. – URL: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/migration/12>.

УДК 332.1

Болдырева Т.Н.

**ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ В
УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

*Научный руководитель: Глотова Н.И., к.э.н., доцент
Алтайский ГАУ*

Аннотация. Проанализирована динамика развития сельского хозяйства Алтайского края в условиях санкций, выделены направления импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, Алтайский край, потенциал развития.

Тема импортозамещения как элемента государственной политики сегодня одна из приоритетных. Для регионов это, прежде всего возможность получить государственное финансирование отраслевых программ развития. Нужно отметить, что бюджетную поддержку в

Сибири не воспринимают исключительно, как способ выжить в условиях кризиса. В сложившихся экономических условиях важны не сиюминутные, а стратегические решения. Они позволят не только сохранить рынок сбыта, но и удержать его в будущем.

В ответ на санкции Запада российские аграрии сумели занять освободившиеся на рынке ниши. А принятые за последние 1,5 года меры по импортозамещению в сельском хозяйстве позволили сохранить темпы роста. В 2015 году на реализацию госпрограммы было направлено 222 млрд руб., что на 30 млрд. больше, чем в 2014 году. Благодаря этому удалось сохранить положительную динамику сельхозпроизводства: по итогам 2015 года рост составил 3%.

По данным Минсельхоза РФ за последние 10 лет с помощью господдержки объем производства сельхозпродукции вырос на 40%. Россия полностью обеспечивает себя зерном, маслом, сахаром, картофелем. В текущем году Минсельхоз прогнозирует рост экспорта пшеницы из РФ приблизительно на 3% (22-23 млн тонн). Это позволит России вернуться на историческую позицию крупнейшего в мире экспортера пшеницы и увеличить экспорт зерна до 50 млн тонн в год [1].

Многие регионы в настоящее время живут в состоянии кризиса. В силу высокой закредитованности им все труднее своевременно выплачивать заработную плату работникам бюджетной сферы и финансировать социальные программы. Некоторые территории сворачивают утвержденные проекты социального и промышленного развития.

Алтайский край выглядит достойно: уровень промышленного развития не снижен, сохраняется положительная динамика в сельском хозяйстве. Увеличиваются объемы произведенной продукции в животноводстве, что позволяет говорить о стабильной сырьевой базе для пищевой и перерабатывающей промышленности. Хороший уровень инвестиционной активности (13 процентов) демонстрирует малый и средний бизнес региона.

В крае не свернута ни одна социальная программа, сохраняется комплексная государственная поддержка бизнеса. Сместились лишь акценты господдержки: в первую очередь в настоящее время поддерживаются импортозамещающие проекты. В случае отмены санкций, по нашему мнению, когда западные компании вернуться на отечественный рынок, мы должны быть готовы конкурировать с ними.

Согласно опубликованным данным аналитического центра «Клуба Регионов», Алтайский край попал в список 11 регионов-лидеров в реализации субъектами РФ стратегии импортозамещения в 2015 году. Заслуги Алтайского края отмечены, прежде всего, в сфере агропромышленного комплекса [2].

Действительно, итоги реализации проектов, получивших поддержку в прошлые годы в Алтайском крае, свидетельствуют об их эффективности. Так, например, программы поддержки фермеров и сельхозкооперации нацелены на обеспечение социального эффекта на селе. С начала их реализации (с 2012 по 2015 гг.) гранты на сумму 423 млн рублей предоставлены 186 фермерам. Сейчас в этих хозяйствах только крупного рогатого скота содержится более 22 тыс. голов. Сумма выручки от реализации сельхозпродукции составила у них 1,7 млрд рублей. Фермеры создали более 570 дополнительных постоянных рабочих мест в сельской местности.

В 2016 году федеральный центр увеличил Алтайскому краю лимиты господдержки фермеров и кооперации (по программам фермерства – в 2,6 раза, а по программе кооперации – в 3 раза). Общая сумма – 242 млн рублей.

Финансирование Госпрограммы развития сельского хозяйства в Алтайском крае было открыто в феврале. Оперативное взаимодействие с сельхозтоваропроизводителями, в том числе за счет электронной подачи документов на получение субсидий, ускорило доведение средств получателям. Сейчас на счета хозяйств Алтайского края зачислено более 1,2 млрд руб. господдержки [3].

В целях содействия в продвижении алтайских товаров в федеральные сети руководство Алтайского края обратилось в Министерство промышленности и торговли, организовало собственную биржу деловых контактов «АлтайПродМаркет», предложило концепцию «особых аграрных регионов» как территорий концентрации дополнительных ресурсов с целью реализации импортозамещения.

Реализация политики импортозамещения представляет собой результат конкурентной борьбы, при котором отечественный товаропроизводитель доказывает потребителям, что производимые им товары дешевле и качественнее, чем зарубежные. Налаживание контактов представителями

федеральных и региональных торговых сетей с местными производителями продуктов питания дает возможность торговым сетям заместить исчезнувшие с прилавков импортные продукты отечественными аналогами, а производителям – получить широкий доступ к потребителю. Чтобы запустить этот процесс в полную силу, на наш взгляд, необходимо предпринять ряд шагов. Во-первых, предметно определить структуру валового регионального продукта – понять виды и объемы необходимой продукции. Во-вторых, создать при губернаторе специальную структуру, которая замкнула бы на себе все ресурсы – организационные, административные, производственные по реализации программы импортозамещения. В-третьих, разработать детальную и четкую программу сроком на десять лет. В ней должны быть прописаны все необходимые ресурсы – федеральные и региональные, инвестиции частные и государственные. В этом документе должно быть все обозначено: сколько будет выпущено, какими организациями, куда поставлено.

Подводя итоги, можно сделать вывод: Алтайский край развивается вопреки сложным макроэкономическим условиям, неблагоприятной международной обстановке, природным катаклизмам. Развивается и продолжает завоевывать звание лучшего. Мы надеемся, что в ближайшее время к признанию лучшим регионом для отдыха в России, одним из лучших по степени инвестиционной активности и инновационного развития добавится характеристика региона с лучшим деловым климатом.

Литература:

1. Большаков М. АПК России: курс на импортозамещение плюс экспансия на зарубежные рынки // Наше дело, 2016. №3 (219). С. 37-38.
2. Алтайский край в числе регионов-лидеров в РФ по импортозамещению. – URL: <http://www.amic.ru/news/321433/>
3. <http://www.altagro22.ru/news/krestyanskie-fermerskie-khozyaystva/zamestitel-gubernatora-aleksandr-lukyanov-programmy->

Буряк А.В., Барынмай С.О.

**КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОГО И НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА
РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)**

*Научный руководитель: Ижболдин-Кронберг А.Р., к.э.н., доц.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассмотрены региональные аспекты и выявлены проблемы реализации инновационного и научного потенциала на этом уровне. При этом были использованы кейсы из практики Алтайского края.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная активность, экономическое развитие.

Для того, чтобы обеспечить экономическое развитие России совершенно необходимо провести коренные структурные изменения в производстве, а также обновить, применяемые технологии. Причем, сделать это необходимо с использованием современных достижений НТП. Последнее позволит обеспечить высокую прибыль предприятиям, а также создаст дополнительные стимулы к экономическому росту страны. Последний, в свою очередь, будет затруднен без серьезного внимания к состоянию и функционированию инвестиционной инфраструктуры [1].

В настоящее время научно-исследовательским работам в России уделяется большое внимание. Тем не менее, если сравнивать инновационный потенциал нашей страны с развитыми странами, то следует констатировать, что он находится на среднем уровне. Согласно данным Всемирного экономического форума в рейтинге глобальной конкурентоспособности позиция России улучшилась за 2015-2016 гг. с 53 до 45 места (из 140 стран). Незначительная величина данного показателя есть следствие низкой инновационной активности. В настоящее время темпы и результаты инновационного и технологического развития России являются совершенно неудовлетворительными[2]. К этому привели следующие процессы:

- сокращение численности персонала, занятого в исследованиях и разработках;

- рост интеллектуальной и бизнес-миграции, которая напрямую связана с оттоком специалистов из сферы исследований и разработок;
- снижение финансовой активности коммерческого сектора в деятельности, направленной на получение новых знаний и их практическое применение;
- неравномерное распределение государством денежных ресурсов на НИОКР;
- сокращение и нарушение кооперационных связей между научными, образовательными учреждениями и производственными предприятиями, имеющих отношение к инновационному процессу.

В Алтайском крае для обеспечения ускоренного развития биоиндустрии создан региональный центр инжиниринга (РЦИ). В 2015-2016 годах федеральное финансирование объемом 100 млн.руб. получил инжиниринговый центр «Промбиотех» Алтайского государственного университета.

Число организаций Алтайского края, осуществляющих инновационную и научную деятельность, за последние пять лет стабильно выше 90. По итогам 2014 года технологические, маркетинговые и организационные инновации выполняли 66 организаций, из них 54 в сфере промышленного производства и 12 в сфере услуг. Уровень инновационной активности (отношение инновационно – активных предприятий к общему числу обследованных) неуклонно растет и составляет по итогам 2014 года 11,4%.

Объем отгруженной инновационной продукции и услуг в 2014 году составил 10093,8 млн.руб. (рост на 14% к предыдущему году). Две трети объема отгруженной инновационной продукции региона по-прежнему обеспечивают организации наукограда Бийска.

Согласно последнему рейтингу Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) Алтайский край занимает 14 место и входит в группу регионов с высокой инновационной активностью.

Алтайский биофармацевтический кластер «АлтайБио», создан в 2008 году в г. Бийске. Сегодня номенклатура его продукции превышает 1000 наименований, размер финансирования научно-исследовательских разработок достиг 1,5 млрд. руб.

В 2015 году в крае начато формирование сети центров молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). В рамках конкурсного отбора Минэкономразвития РФ на эти цели из федерального бюджета будет направлено 26,6 млн.руб., софинансирование из краевого бюджета составит 1,4 млн.руб. Первоначально планируется создать 4 ЦМИТа для осуществления деятельности в сфере высоких технологий.

С целью устранения диспропорций в развитии инноваций в 2014 году создано КГБУ «Алтайский центр инноваций социальной сферы» (АЦИСС). На площадке учреждения обеспечивается комплексное сопровождение инициатив социальных предпринимателей в таких сферах как образование, социальное обслуживание, здравоохранение, культура, спорт, туризм.

Литература:

1. Ижболдин-Кронберг А.Р. Инвестиционная инфраструктура в рыночной экономике: сущность и эволюция // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2008. – Выпуск 12. – т.2. – С. 19-23

2. Ижболдин-Кронберг А.Р. Глобальная нестабильность и ее влияние на макроэкономическую динамику в России / Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 7-ой межд. научно-практической конференции / Под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2015 г. – с. 40-43

УДК 331.5

Бычкова Т.С., Семенова С.В.

ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Научный руководитель: Щетинин Е.Н., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проанализирована ситуация на рынке труда в Алтайском крае: показатели занятости и безработицы, перспективы их изменения.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, Алтайский край.

Ситуация на рынке труда в Алтайском крае остается стабильной в течение последних лет. Этому способствует активная роль государства, так благодаря государственной программе

Алтайского края «Содействие занятости населения Алтайского края» на 2015-2020 годы и государственной программе «Дополнительные мероприятия в сфере занятости населения, направленные на снижение напряженности на рынке труда Алтайского края в 2015 году» была снижена напряженность на рынке труда региона.

Алтайский край относится к регионам со средним уровнем безработицы на фоне среднероссийских показателей. Численность официально зарегистрированных безработных в 2015 г. составила 21 тыс. человек. Уровень регистрируемой безработицы – 1,8%, что на уровне 2013-2014 гг.

В целях поиска работы в службу занятости в 2015 году обратилось 99 тыс. человек. При ее содействии нашли доходное занятие 72 тыс. Но многие безработные не состоят на учете в ЦЗН, поскольку встать на него и долгое время получать пособие проблематично. Политика строится в выдавливании соискателей на любую работу или снятии с пособия за отказы от предложенных вакансий. Большая часть безработных не желает числиться в ЦЗН без пособия, поскольку перечень вакансий дублирует информацию из газет и интернета. Поэтому работу чаще ищут через родственников и знакомых. Область поиска с таким подходом ограничена и результаты соответствующие. По данным опроса людей, на тему того как они нашли работу, были получены результаты: 40% опрошенных – с помощью друзей и родственников, 23% – через СМИ, 20% – обращались к работодателю; 17% – с помощью службы занятости [1].

В Алтайском крае, по данным службы занятости, к началу июля 2015 г. зарегистрировано 22 тыс. безработных. По данным Росстата их 82,2 тыс. человек. То есть общая численность безработных в 4 раза превышает число граждан, зарегистрированных службе занятости. Так, уровень реальной безработицы выглядит следующим образом:

Таблица 1

Экономическая активность населения СФО на 2015 г. [2]

	Экономически активное население, тыс. чел.	Безработные, тыс. чел.	Уровень безработицы, %
СФО	9062,4	724,9	7,4
Республика Алтай	81,7	10,4	11,3
Республика Бурятия	420,7	40,6	8,8

Республика Тыва	98,0	21,1	17,7
Республика Хакасия	246,3	14,9	5,7
Алтайский край	1093,6	82,2	7,0
Забайкальский край	479,6	55,8	10,4
Красноярский край	1400,5	93,0	6,2
Иркутская область	1155,0	93,0	7,5
Кемеровская область	1274,3	111,9	8,1
Новосибирская область	1319,8	93,6	6,6
Томская область	499,7	37,1	6,9

В СФО средний уровень безработицы составил 7,4%. Во II квартале 2015 г. уровень безработицы в регионе равен 7%.

Численность официально зарегистрированных безработных в Алтайском крае в 2015 г. меньше, чем во время кризиса 2008-2009. Уровень безработицы в регионе составил 1,8%. В кризисный 2008 год этот показатель был 3,5%.

Во многом это результат своевременного принятия антикризисных мер. В крае реализовывались программы, направленные на снижение напряженности на рынке труда региона и благодаря которым сохранена занятость 7 тыс. работников крупных предприятий, в том числе «Алтайвагон», «Барнаульский ВРЗ», «Алтайский завод агрегатов». [3]

Ситуация безработицы среди городов региона выглядит следующим образом: лидер по числу безработных – Барнаул (1900 чел.), но уровень безработицы здесь – низкий (0,4%). На втором месте Бийск с показателем 1411 человек. Самый высокий уровень безработицы 4,4% в Яровом. Меньше всего безработных в абсолютных цифрах в Белокурихе (135 чел.).

В Алтайском крае растет скрытая безработица. В условиях кризиса предприниматели отправляют сотрудников в неоплачиваемые отпуска, с целью экономии средств. За 2015 г. выросло число предприятий, на которых введены режим неполного рабочего времени, простои или отпуска без сохранения заработной платы. Формально сокращение штата в таком виде не сказывается на уровне безработицы, но фактически ситуация ухудшается. Не будучи формально уволенным, невозможно

зарегистрироваться на бирже труда и получать пособия. По сравнению с 2014 годом предприятий с неполным режимом занятости стало больше на 7%.

В перспективе в Барнауле может произойти рост числа безработных граждан за счет увольнения в сфере строительства. Строительные компании взволнованы падающим спросом и в ближайшие годы начнут приостанавливать строительство нового жилья, что будет сопровождаться массовым увольнением людей. С кризисом продаж уже столкнулись крупнейшие компании. Так, «Жилищная инициатива» не может реализовать 30% жилья в новостройках, 20% – «Союз», 5% – «Барнаулкапстрой».

Несмотря на проблемы в экономике страны, ситуация на рынке труда в Алтайском крае пока остается без серьезных изменений, чему способствует оперативная роль государства через краевые программы содействия занятости населения и дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда.

Литература:

1. Аналитический отчет о деятельности главного управления Алтайского края по труду и социальной защите в сфере труда и занятости населения в 2015 году и основных задачах на 2016 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://trud22.ru/files/fck/File/doklady/2016>
2. Рынок труда, занятость и заработная плата / Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force
3. Щетинин Е.Н. Проблемы формирования и использования трудовых ресурсов Алтайского края и пути их решения/ Е.Н. Щетинин, А.Г. Зиновьев // Вестник Алтайской науки, 2015. – №2. – С. 183-185.

Васильева Д.Е., Елисеева М.А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Научный руководитель: Шипулина И.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финансового университета при
Правительстве РФ*

Аннотация. В статье анализируются основные тенденции развития малого бизнеса в РФ за период 2011 – 2015 гг. Рассматриваются ключевые проблемы развития малого предпринимательства России, предлагается комплекс мероприятий по их решению.

Ключевые слова: малый бизнес, показатели деятельности малых предприятий, проблемы и пути решения развития малого бизнеса в России.

Малый бизнес играет большую роль в экономике любого государства. Он обеспечивает действие конкурентного механизма рыночной системы, эффективность производства обширной номенклатуры продукции и услуг, оказывает благотворное влияние на экономический рост экономики.

Согласно данным Росстата [1], анализ основных показателей деятельности малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2011-2015 гг. показал следующее. За последние 5 лет количество предприятий практически не изменилось. Средняя численность работников в 2015 году по сравнению с 2011 годом снизилась на 6,5% и составила 6660925 человек. Оборот предприятий с 2011 года ежегодно увеличивался. В 2015 году по сравнению с 2011 увеличение составило 11%. Количество инвестиций в 2015 году превысило 2011 год практически вдвое и в процентном выражении составило 45,15%.

Малые предприятия создаются в различных отраслях экономической деятельности. Наибольшую долю в отраслевой структуре предприятий малого бизнеса в 2015 году занимали:

1) предприятия по оптовой и розничной торговле; ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и

предметов личного пользования – 55,4%, что меньше чем в 2011 году на 6,1%;

2) обрабатывающие производства – 11,3% (-0,1%);

3) строительство – 11,2%, что больше чем в 2011 году на 1,4%.

Наименьшую долю в 2015 году занимают:

1) добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 1,3%, что по сравнению с 2011 годам осталось неизменным;

2) сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство – 2,6%, что больше на 0,5% чем в 2011 году;

3) прочие виды деятельности – 3,8%, что на 0,7 больше чем в 2011 году.

Во многих странах малое предпринимательство занимает довольно большую долю экономики (рис.).

Так, доля малого бизнеса в ВВП развитых стран составляет около 50%, в том числе в США – 62%, в Японии – 63%. При этом в России данный показатель на протяжении последних лет не превышает 20%.

Сложившаяся экономическая ситуация пока негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям.



Рисунок.1 Доля малого и среднего бизнеса в ВВП по данным МЭРТ 2015 года [3].

К проблемам развития малого бизнеса в России можно отнести следующие [4].

- 1) Несоответствие нормативно-правового обеспечения реальным условиям развития малого бизнеса.
- 2) Отсутствие динамики роста малого предпринимательства.
- 3) Диспропорции отраслевой структуры.
- 4) Отсутствие цивилизованной конкурентной среды.
- 5) Низкий уровень финансовой обеспеченности.
- 6) Высокий уровень административных барьеров и коррупции.
- 7) Несовершенство системы налогообложения.
- 8) Низкое качество информационно-аналитического обеспечения органов поддержки малого бизнеса.
- 9) Низкая компетентность представителей органов поддержки малого бизнеса в вопросах предпринимательства.
- 10) Нехватка специализированного оборудования.

Комплекс первоочередных путей решения проблем развития малого бизнеса в РФ несомненно должен включать следующие направления.

- 1) Улучшение нормативно-правового обеспечения согласно реальным условиям развития малого бизнеса.
- 2) Формирование и широкое применение инструментов для ускорения роста бизнеса.
- 3) Развитие механизмов обратной связи, включая общественный мониторинг решений.
- 4) Расширение программ поддержки молодёжного предпринимательства, создание стимулов для открытия новых предприятий.
- 5) Тиражирование лучших практик поддержки малого предпринимательства, как на региональном, так и на муниципальном уровне.
- 6) Отмена или смягчение санкций.
- 7) Стабилизация инфляции и инфляционных ожиданий.
- 8) Существенное снижение ключевой ставки ЦБ РФ.
- 9) Внедрение механизма целевого финансирования ЦБ операций по средне- и долгосрочному кредитованию малого бизнеса или расширение масштабов применения механизма гарантийной поддержки.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. Предпринимательство. [Электронный ресурс] / URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics (дата обращения: 25.05.2016).

2. Малый бизнес в России: цифры и факты. – URL: <http://economics/business/26003-kak-zhivet-malyy-biznes-v-kpizis-tsifyu-i-fakty.html> (дата обращения: 25.05.2016).

3. Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.gov.ru/minrec/main> (дата обращения: 25.05.2016).

4. Кошелева Т.Н. Финансирование деятельности малого предпринимательства в процессе его стратегического развития // Инвестиции, бизнес и право: сб. научных статей. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2010. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ibl.ru/konf/021210/38.html> (дата обращения: 25.05.2016).

УДК 365.6

Владимирцев А.С.

ПРОБЛЕМЫ РАССЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ИЗ ВЕТХОГО И АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ

*Научный руководитель: Мищенко В.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. В статье рассматривается проблемы и некоторые причины сохранения остроты жилищного вопроса в России, в том числе роста аварийного фонда. Путь к решению данной проблемы лежит через внедрение ипотечного строительства и широкого привлечения частного капитала.

Ключевые слова: жилищный комплекс, аварийное жилье, ветхое жилье ипотечное строительство.

Одним из приоритетных направлений жилищной политики Российской Федерации и современной региональной политики является обеспечение комфортных условий проживания граждан [1]. Жилищный комплекс представляет собой самую крупную и дифференцированную социально-экономическую отрасль российского национального хозяйства, включающую жилищный фонд общей площадью около 3,47 млрд кв.м и многопрофильную инженерную инфраструктуру. В ЖКХ сосредоточена значительная часть общенационального достояния, и в нем занято почти 5 млн человек.

Властями разработан комплекс мер по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг [2]. Темпы ввода нового жилья стабильно растут. При запланированном на 2014 г. 71 млн кв. м жилья объём ввода в России составил 81 млн кв. м. Это почти на 15% выше уровня 2013 г. Только в 2014-2015 гг. объёмы ввода жилья в РФ превысили советские рекордные показатели 1987 года, когда было введено 72,8 млн кв. м жилой недвижимости.

Состояние жилищного фонда в стране характеризуется наличием ветхого и аварийного жилья (2,7% или 93,3 млн. кв. м), в котором проживает более 5 млн человек. В России общая площадь аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 г. и подлежащего расселению до 1 сентября 2017 г., составляла 11,4 млн кв.м. С 1990 г. произошел рост ветхого фонда в 3 раза, аварийного фонда – в 6 раз. С 2012 г. государство предоставило бесплатные новые квартиры владельцам 5,9 млн кв. м аварийной недвижимости. Другая часть должны получить новое жилье взамен старого до конца 2017 г.

Аварийное жилье является самой острой жилищной проблемой в основном из-за следующих факторов:

1. Отсутствие условий для безопасного проживания людей. Жилые помещения маневренного фонда предназначены для временного проживания тех граждан, у которых единственное жилье стало непригодными для жизни в результате чрезвычайных обстоятельств.

2. Проблема выкупа аварийного жилья у собственников. Местным органам управления трудно изымать аварийное помещение для решения муниципальных нужд, и изъятие происходит по рыночной стоимости.

3. Нехватка жилья. Сегодня очередь на получение жилья не снижается, поскольку двадцать лет лица, имеющие по законам на это права, практические не получали жилья.

4. Низкая эффективность прогнозирования региональными властями реальных потребностей населения в жилье [3].

Есть несколько вариантов решения вопроса. Первый – продлить работу Фонда содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства. На это ориентированы многие губернаторы, но федеральных денег, чтобы работать вместе с региональными и муниципальными фондами над таким вариантом решения проблемы,

после 2014 года нет. Второй вариант – переход на новую концепцию [4]. В настоящее время готовится проект закона, согласно которому предполагается создание маневренного жилого фонда: жилье будет предоставляться по социальному найму, т.е. оно будет строиться, но люди будут в него переселяться по другой программе. Предоставляемое жилье уже не будет частной собственностью.

На Западе как средство адекватного решения жилищного вопроса широко распространено ипотечное кредитование. В России, чтобы в полной мере реализовать ипотечные программы, необходимо создать адекватные условия: разработать соответствующие федеральные правовые акты, сформировать систему специализированных инвестиционных и ипотечных банков, стабилизировать финансово-кредитную сферу в целом. Сейчас риски по долгосрочным кредитам слишком велики.

8 ноября 2014 г. Правительством РФ была утверждена Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года [5], содержащая комплекс мер и показателей, направленных на создание доступных условий ипотечного кредитования граждан. По данным Центрального банка, в России по состоянию на за 2014 год выдано более 1 млн ипотечных кредитов, что превысило в 1,23 раза показатель 2013 г. Общая сумма выданных ипотечных кредитов в 2014 г. составила 1,75 трлн руб., это в 1,3 выше показателя 2013 г.

Для решения проблемы расселения населения из ветхого и аварийного жилья необходимо иметь новые концепции взаимодействия бизнеса и власти на уровне конкретных регионов, выстраивать не только инвестиционные проекты, но и привлекать бизнес к участию в решении жилищных проблем. К сожалению, на протяжении ближайших 10-15 лет жилищный вопрос по-прежнему будет оставаться одной из самых острых проблем российского общества.

Литература:

1. Мищенко И.К., Мищенко В.В. Социальные аспекты современной региональной политики // Вестник алтайской науки. 2013. № 3. С. 133-135.
2. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг / Указ Президента Российской Федерации от 17.04.2014 № 162.

Федерации от 07.05.2012 №600 [Электронный ресурс]. – Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70170944/#ixzz40m7cRXkN/>. – Загл. с экрана. (дата обращения 20.03.2016)

3. Мищенко В.В., Кукарская Л.И. Проблемы прогнозирования социально-экономического развития в региональной политике Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 23. С. 8-14.

4. Бессонова О.Э. Новая жилищная модель — возврат к «генетическому коду» // Open Economy: экспертный канал «Открытая экономика» [Электронный ресурс]. – М. – 2011: <http://www.opec.ru/1344519.html>

5. Об утверждении Стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.01.2016 №80-р [Электронный ресурс]. – Система ГАРАНТ: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/> – Загл. с экрана. (дата обращения 19.04.2016)

УДК 351.71

Ишенина Ю.Ю.

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

*Научный руководитель: Деркач Н.О., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет*

Аннотация. Рассмотрены преимущества использования механизма государственно-частного партнерства в здравоохранении, охарактеризованы отдельные проекты.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, здравоохранение.

Государственно-частное партнерство (далее: ГЧП) в сфере здравоохранения – это система долгосрочных отношений между государством и представителями частного сектора по реализации инновационных проектов в системе здравоохранения на основе объединения ресурсов и распределения доходов или неимущественных выгод, расходов и рисков.

Основными формами государственно-частного партнерства в здравоохранении могут являться:

- выполнение государственного заказа на оказание медицинской помощи населению частными медицинскими организациями;
- создание инфраструктуры (строительство медицинских объектов) за счет бюджетных и привлеченных средств с последующей передачей в эксплуатацию частным медицинским организациям;
- участие системообразующих организаций – саморегулируемых и профессиональных медицинских объединений в проектах ГЧП.

Для развития ГЧП в сфере здравоохранения используют концессионные соглашения, их уже реализуются более 20. Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» предусматривает, что объектами такого соглашения могут быть: «объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения; объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социально-культурного назначения».

В настоящее время в сфере здравоохранения функционируют различные концессионные контракты:

1. Пилотный инвестиционный проект, направленный на развитие федеральной собственности инфраструктуры здравоохранения: «Создание конкурентоспособных производств в сфере травматологии, ортопедии и нейрохирургии на базе ФГБУ «Новосибирский научно-исследовательский институт травматологии и ортопедии им. Я.Л. Цивьяна». В основе лежит концессионное соглашение. Объем инвестиций: 685 млн. рублей. Сроки реализации: 2015-2018 гг.

2. Концессионное соглашение Правительства Москвы с «Европейским медицинским центром» на создание на базе больницы №63 в Москве четырех высокотехнологичных медицинских центров. Первое концессионное соглашение в социальной сфере в Москве – 27.05.2013 г. Объем инвестиций: 5,5 миллиарда рублей. Сроки реализации: 2012-2061 гг. Предмет концессии: реконструкция, строительство новых корпусов (ранней диагностики раковых заболеваний, эндоваскулярной хирургии, перинатальный и реабилитационный), эксплуатация.

3. Концессионное соглашение Министерства здравоохранения с медицинской российско-финской компанией «Ава-Петер» по реконструкции и модернизации Центра планирования семьи и репродукции. Первое ГЧП на основе концессии в России – 15 марта 2011 г. Объем инвестиций: 49,4 млн. рублей. Сроки реализации: 2011 – 2021 гг. Предмет концессии: капитальный ремонт, модернизация, переоснащение центра, эксплуатация.

В настоящее время имеется ряд проблем, препятствующих широкому распространению ГЧП в сфере здравоохранения. В частности, ряд авторов [1] отмечают отсутствие надлежащей нормативной правовой базы, способствующей возникновению интереса у частного бизнеса к совместным проектам с государством в сфере охраны здоровья. Серьезной проблемой является и осуществление надлежащего контроля за проектами, реализуемыми с участием частного бизнеса.

На сегодняшний день в РФ наблюдается положительная тенденция к:

- повышению роли в ГЧП в обеспечении социальной и инновационной инфраструктур РФ;
- установлению принципов ГЧП в основе программы экономического развития РФ;
- совершенствованию нормативно-правовой базы, регулирующей ГЧП на федеральном и местном уровне;
- повышению интереса к механизмам ГЧП со стороны бизнеса;
- накоплению опыта реализации проектов ГЧП в здравоохранении;
- формированию механизмов финансирования ГЧП;
- повышению конкурентоспособности проектов на основе ГЧП.

Для достижения намеченных планов необходимо решение уже существующих проблем системы государственно-частного партнерства в здравоохранении посредством:

- совершенствования нормативно-правовой основы ГЧП;
- оптимизации институциональных условий взаимодействия государственных и частных хозяйствующих субъектов;
- создания специальных органов, контролирующих реализацию ГЧП-проектов.

Эффективное функционирование здравоохранения может быть только при использовании государственно-частного партнерства и активного взаимодействия всех его участников.

Литература:

Путило Н.В., Волкова Н.С., Цомартова Ф.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства в здравоохранении: опыт субъектов Российской Федерации. Журнал российского права. 2015. № 8 (224). С. 25-34

УДК 351.72

Казанцева М.А.

**КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ЗАКУПОК**

*Научный руководитель: Мищенко И.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Проведен анализ схем коррупции в сфере госзакупок, охарактеризованы методы снижения коррупционной деятельности:

Ключевые слова: уровень коррупции, сфера государственных закупок.

Одной из ключевых проблем в современной России остается высокий уровень коррупции органов власти в сфере государственных закупок. Они регулируются в основном двумя федеральными законами: № 44-ФЗ [1] и № 223-ФЗ [2]. Бюджетное учреждение должно работать по 44-ФЗ. Под государственными закупками понимается приобретение на бюджетные средства товары, услуги и работы для удовлетворения государственных и муниципальных нужд; под коррупцией – общественно опасное явление, выражающееся в умышленном использовании представителями власти своего служебного статуса для противоправного получения имущественных и преимущественных благ и преимуществ в любой форме [1, 2].

На этапе реализации нового закона ФАС в 2015 году, проверив каждую 60-ю закупку, выявила нарушения в 32% случаев [3]. Законодательство в этой сфере, несмотря на то, что 44-ФЗ пережил уже 18 редакций с 2013 года, остается коррупциемким.

Коррупционных схем очень много, они развиваются параллельно с законом. Только на сайте Общероссийского

народного фронта «за честные закупки» эти схемы подробно расписаны на 127 листах и этот список постоянно пополняется. Вот самые известные признаки, которые являются основой схемы получения взяток, откатов, необоснованных трат и приобретения предметов роскоши [4]:

1) Указание в документации конкретной торговой марки без указания эквивалента.

2) Отсутствие существенных для исполнения заказа сведений.

3) Размещение заказа с ограничениями для российских производителей.

4) Размещение многомиллионного заказа, техническое задание к которому не дает представления о сути контракта и требуемых работах.

5) Заказ товара или услуги, которых не существует на рынке.

6) Игнорирование требования о проведении обязательного общественного обсуждения закупок на сумму более 1 млрд рублей.

7) Размещение закупок с избыточными потребительскими свойствами.

8) Неверно составленные документы закупки, намеренные грамматические и иные ошибки в названии закупки.

10) Разбивка заказа на несколько отдельных процедур для сокращения минимального срока извещения.

11) Объединение большого объема разноплановых товаров в один лот.

Борьба с этими схемами, как и с коррупцией в целом является очень трудоемкой, как говорит Евгений Мысловский, член комиссии по гражданскому участию в противодействии коррупции президентского совета по правам человека: «Взятку можно разоблачить только путем доноса. Мы постоянно находим десятки дач, офшоров и написали сотни и сотни заявлений... Мы полностью готовим фактуру так, чтобы к ней невозможно было придраться. Тем не менее, по самым безумным основаниям нам отказывают» [5] Хотя, несмотря на такое заявление, в СМИ часто освещаются громкие дела о коррупции.

Итак, с учетом всех рисков можно предложить несколько групп методов снижения коррупционной деятельности:

1) Психологические (тестирование кандидатов при приеме на работу, проверка анкетных данных, создание системы взаимного

контроля сотрудников, формирование корпоративной этики нетерпимости к коррупции).

2) Технические (использование видеокамер, мониторинг служебной почтовой переписки, использование системы электронных торгов).

3) Законодательные (принуждение проведения исследования рынка независимыми специалистами уполномоченных органов, разработка типовых описаний объекта закупки, определение поставщика преимущественно конкурентными методами, создание системы исключаящей личный контакт лиц, определяющих поставщика с участниками, определение поставщиков уполномоченным органом, аудиозапись, видеозапись и прямая трансляция в интернет процедуры вскрытия заявок, предоставление информации субъектам общественного контроля, проведение мониторинга исполнения контракта).

4) Репрессивные (понижение в должности, увольнение, применение административных мер к нарушителям, возбуждение уголовных дел).

Данные меры позволят в значительной степени сократить число коррупционных действий.

Литература:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

3. Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в 2015 году, опубликованный на официальном сайте Министерства экономического развития РФ. – URL: economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/44/20160217

4. Официальный сайт Общероссийского фронта «За частные закупки» [Электронный ресурс]. – URL: zachestnyezakupki.onf.ru/

5. Интервью на официальном портале информационной радиостанции «Эхо Москвы». – URL: echo.msk.ru/interview/detail.php?ID=1651612

УДК 657

Коротеева М.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

*Научный руководитель: Ларионова И.А.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются исторические предпосылки и этапы развития учета в России, развитие бухгалтерской мысли, основоположники становления бухгалтерского учета как науки

Ключевые слова: учет, этапы развития учета, счетоводство, книгодержатель, бухгалтерское уравнение, контроль.

Возникновение бухгалтерского учета в нашей стране, как и в любой другой, связано с образованием государства и необходимостью сбора и учета налогов. Безусловно, учет велся и раньше, но именно образование государства, содержащееся за счет своего населения, заставило вести учет на другом, совершенно новом уровне и стало предпосылкой к возникновению бухгалтерского учета и его развитию в такую форму, которую он принял сейчас.

Бухгалтерский учет в России развивался в несколько этапов:

1. Бухгалтерский учет в Российской империи (XVIII по начало XX века);
2. Бухгалтерский учет в СССР (1917-1991 годы);
3. Бухгалтерский учет в современности (с 1991 года по настоящее время).

Возник бухгалтерский учет в России не в XVIII веке, а несколько раньше, с периода Киевской Руси. Первым специализированным счетным учреждением в русском государстве стал Счетный Приказ или Приказ Счетных дел. Он был учрежден в 1654 году (по другим данным, в 1656 году). Его основной задачей была проверка произведенных расходов. А 7 октября 1710 года благодаря Петру I в газете «Московские ведомости» появилось

новое иностранное слово «бухгалтер». Оно происходит от немецкого слова «buchhaltung», что означает «счетоводство, бухгалтерия». Его аналогом в русском языке является слово «книгодержатель».

Одним из первых государственных актов, в котором содержались вопросы организации учета, была Инструкция по организации учета (издан 2 января 1714 года). Следующим бухгалтерским документом стал «Регламент Адмиралтейству и Флоту», изданный 5 апреля 1722 года. Он содержал систему учета материалов в натуральном и стоимостном выражении на флоте и судостроительных верфях. Также в этот период появляются первые бухгалтерские книги – журналы хронологической записи. Так, в книге «от подряда и покупки» слева находилась графа «Дебет, или подрядился поставить» для записи осуществленных платежей, справа – «Кредит, или поставил» для записи принятого товара от поставщика.

В начале XIX века в России возникли идеи, которые впоследствии очень долго рассматривались, многие из них и сейчас обсуждаются. Первые российские ученые-бухгалтера это – К.И. Арнольд, И. Ахматов и Э.А. Мудров.

К.И. Арнольд первым разделил теорию и практику бухгалтерского учета. Теорией в его понимании была «способность составлять счета, вести их и пересматривать», под практикой – «круг всех дел, принадлежащих к счетам». Теория выступала как счетная наука, а практика – как счетная часть.

И. Ахматов же полагал, что бухгалтерский учет – это наука самая важная, нужная и полезная, и утверждал, что бухгалтерский учет должен стать частью политической экономики. Э.А. Мудров определял счетоводство как искусство записывать имущество так, чтобы, несмотря на изменения в нем, можно было всегда увидеть его настоящее состояние со значением того, что произошло после изменений в нем. Э. А. Мудрова можно назвать автором уравнения: $a - b = c$, откуда было выведено другое уравнение $a = c + b$. В них a – актив, b – кредиторская задолженность, c – капитал.

Постепенно в Российской империи возникают образовательные учреждения для обучения бухгалтерскому учету. Счетоводные курсы появляются в Москве и Санкт-Петербурге: по торговой, сельскохозяйственной, банковской и другим отраслям счетоводства. Все знания, накопленные о бухгалтерском учете,

требовали обобщения и развития методики счетоведения. Первым изданием, который занялся этой проблемой, стал журнал «Счетоводство». В России выпускались также журналы «Коммерческий мир», «Счетоводный вестник», «Журнал Общества счетоводов», «Коммерческое образование» и другие.

Советский период развития бухгалтерского учета в России начался с Октябрьской революции 1917 года. Возникло множество новых идей в области учета и контроля. Основными из них были: человек как объект учета; трудовая книжка – средство учета и контроля; основная и единственная база учета – натуральный измеритель; учет всего имущества не предприятия, а страны. Тогда же стала быстро развиваться печатная продукция. Книга французских авторов Е. Леотей, А. Гильбо «Общие руководящие начала счетоведения» – одна из самых известных книг того времени. Выпускались такие периодические издания, как «Счетная мысль», «Вестник счетоводства», «За социалистический учет», «Спутник счетовода», «Бухгалтерский учет».

С середины XX века разрабатываются основные принципы и направления бухгалтерского учета: принципы объективной оценки правового и имущественного положения хозяйствующего субъекта; отраслевая направленность в построении системы бухгалтерского учета; расширение государственной регламентации бухгалтерского учета и отчетности.

Бухгалтерский учет в современной России – начался с падением СССР и становлением России как нового демократического государства. В современный период возрастает значение бухгалтерского учета. Это связано с развитием новых рыночных отношений и использованием международных стандартов бухгалтерского учета и МСФО.

Система бухгалтерского учета в России имеет ряд особенностей. Эти особенности прежде всего связаны с прежним развитием бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. Однако российская экономическая система продолжает прогрессивно меняться, а это приводит к возникновению новых видов экономической деятельности, которые еще не нашли отражение в учете.

Современный бухгалтерский учет – это обычно компьютерный учет, осуществляющийся с помощью современных средств вычислительной техники и бухгалтерских программных продуктов.

В настоящее время реформированием бухгалтерского учета занимается Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов, разрабатывающий и внедряющий порядок проведения квалификационных экзаменов на аттестат профессионального бухгалтера.

Таким образом, в современных условиях бухгалтерский учет существенно отличается от учета в царской России. Это связано, прежде всего, с преобразованием правовой и экономической среды, разработкой и использованием МСФО и его автоматизацией. Современные формы учета, его теории и международные стандарты являются продолжением развития бухгалтерского учета.

УДК 339.138

Кривенко Е.И.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ВИДИМОСТИ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ САЙТОВ ВУЗОВ Г. БАРНАУЛА

*Научный руководитель: Разгон А.В., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье представлены результаты сравнения видимости официальных сайтов вузов г. Барнаула, проводящих подготовку студентов по экономическим направлениям, в поисковых системах интернета с помощью крупнейшего мирового он-лайн сервиса SEO-мониторинга Moz.com.

Ключевые слова: сайт, поисковая система, SEO-оптимизация.

Современный потребитель все чаще начинает поиск необходимых ему товаров и услуг с помощью поисковых запросов в интернете. Рынок образовательных услуг не является исключением, поэтому доступность сайтов вузов в интернете становится одним из показателей их качества и предоставляет конкурентные преимущества в борьбе за абитуриентов.

Нами будут представлены результаты сравнительной оценки видимости в поисковых выдачах сайтов вузов г. Барнаула, проводящих подготовку студентов по экономическим направлениям. Исследование произведено с помощью одного из

ведущих в области SEO-мониторинга сервиса Moz.com, а именно его бесплатного приложения Open Site Explorer.

В качестве основных показателей, на которых строилась сравнительная оценка видимости сайтов, выступили штатные индикаторы сервиса Open Site Explorer, которые он регистрирует при работе поискового сервера Google. В первую очередь речь идет об авторитете домена, который показывает потенциальный ранг домена при работе поисковых систем. Измеряется авторитет домена по сто бальной шкале. Максимальное значение удается достичь очень редким сайтам. Например, значение в 100 баллов имеют такие сайты как Facebook, Google, Twitter, YouTube. Наиболее высокие значения авторитета домена имеют сайты с большим числом посетителей, что в свою очередь свидетельствует о привлекательности и востребованности их контента.

В таблице 1 представлено распределение сайтов вузов нашего города, проводящих подготовку по экономическим направлениям, по критерию авторитета домена.

Таблица 1

Рейтинг сайтов вузов г. Барнаула по авторитету доменов

Наименование вуза	Авторитет домена (Domain Authority)	Адрес сайта
Алтайский филиал РАНХиГС	68	http://alt.ranepa.ru
Барнаульский филиал Финуниверситета	58	http://www.fa.ru/fil/barnaul
МИЭМИС АлтГУ	55	http://econ.asu.ru
Институт экономики и управления АлтГТУ им. И.И. Ползунова	49	http://altstu.ru/
АГАУ	44	http://www.asau.ru/ru/
Алтайская академия экономики и права	31	http://www.aael.altai.ru
Алтайский институт финансового управления	19	http://altifu.ru

Как видно из данных таблицы, видимость сайта во многом зависит от количества обучающихся в вузе: чем их больше, тем выше

авторитет домена, т.к. автоматически больше людей регулярно посещают сайт. Первые строчки заняли сайты филиалов московских вузов, которые имеют обучающихся по всей стране, далее идут крупнейшие в регионе местные вузы – АлтГУ, АлтГТУ, АГАУ.

Следующий индикатор Open site Explorer показывает авторитет каждой страницы сайта в поисковых системах. Использование его для сравнения страниц официальных сайтов разных вузов друг с другом затруднено. Однако если применить его для оценки официальных групп в контакте исследуемых вузов [1], где на одном сайте вузы имеют свои разные страницы, то можно составить рейтинг видимости их официальных групп «ВКонтакте» (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг видимости групп «ВКонтакте» в поисковых системах вузов г. Барнаула

Наименование вуза	Авторитет домена	Авторитет страницы «В Контакте»
Алтайский филиал РАНХиГС	98	70
Алтайская академия экономики и права	98	58
АГАУ	98	47
Алтайский институт финансового управления	98	1
Барнаульский филиал Финуниверситета	98	1
Институт экономики и управления АлтГТУ им. И.И. Ползунова	98	1
МИЭМИС АлтГУ	98	1

Наилучшие показатели имеют Алтайский филиал РАНХиГС, Алтайская академия экономики и права, Алтайский аграрный университет. Остальные участники имеют одинаковое низкое значение.

Следующим показателем, который во многом обуславливает видимость сайта в Интернете, является количество ссылок на страницу. Сервис Moz.com ведет подсчет обнаруженных за последние 60 дней ссылок, а также давно установленных и отлаженных ссылок. Среди последних сервис выделяет два их вида: количество

уникальных сайтов, имеющих хотя бы одну ссылку на изучаемый сайт, а также общее количество всех ссылок (внутренних, внешних, прямых и обратных) сайта. Количество ссылок зависит как от ряда технических моментов, связанных с SEO-оптимизацией (удобная навигация, наличие ключевых слов, тегов и т.д.), так и от наличия уникального и ценного контента, который привлекает качественные обратные (входящие) ссылки с авторитетных сайтов.

В таблице 3 барнаульские вузы проранжированы по критерию общего количества установленных ссылок. С большим отрывом здесь лидирует сайт Алтайского филиала РАНХиГС, затем идут сайты ААЭП и Института экономики и управления АлтГТУ им. И.И. Ползунова.

Таблица 3

Рейтинг сайтов вузов г. Барнаула по количеству установленных ссылок

Наименование вуза	Ссылки	Адрес сайта
Алтайский филиал РАНХиГС	42053	http://alt.ranepa.ru
Алтайская академия экономики и права	1955	http://www.aael.altai.ru
Институт экономики и управления АлтГТУ им. И.И. Ползунова	575	http://altstu.ru/
АГАУ	293	http://www.asau.ru/ru/
Алтайский институт финансового управления	65	http://altifu.ru
МИЭМИС АлтГУ	36	http://econ.asu.ru
Барнаульский филиал Финуниверситета	0	http://www.fa.ru/fil/barnaul

Все рассмотренные показатели взаимосвязаны и в своей совокупности определяют степень видимости сайтов при формировании поисковых выдач Google. Для проверки рассмотренных данных в указанной поисковой системе было введено три запроса, приближенных по содержанию к возможному обращению абитуриента при поиске места своей дальнейшей учебы. Эти запросы включали в себя названия трех образовательных продуктов, которые предлагают многие из рассмотренных вузов города, а именно «Бакалавр экономики.

Барнаул», «Бакалавр ГМУ. Барнаул» и «Бакалавр менеджмента. Барнаул». Слово «Барнаул» вводилось для географической идентификации абитуриента в сети. Наиболее высокие места в поисковой выдаче, а значит лучшие шансы быть замеченными у сайтов вузов, обладающих наилучшими показателями, рассчитываемыми сервисом Open Site Explorer. Все остальным вузам необходимо активней заниматься SEO-оптимизацией своих сайтов, чтобы та информация, которая на них размещена стала более доступной для абитуриентов [2].

Литература

1. Разгон А.В. Сравнительная оценка активности сообществ в социальных сетях вузов г. Барнаула по экономическим направлениям подготовки / А.В. Разгон, Винникова А.Б. // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2016. – №1 (43). – С. 101.
2. Мильгуй Т.П. Маркетинг образовательного товара / Т.П. Мильгуй // Предпринимательство. – 2009. – №3. – С. 163.

УДК 334.7

Логинова А.Ю.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*Научный руководитель: Мищенко И.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Проанализировано развитие сферы малого и среднего предпринимательства в сельской местности Алтайского края.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Алтайский край, город, село.

В антикризисных планах, которые разрабатываются последние два года в нашей стране, особое внимание уделяется малому предпринимательству. Такое внимание неслучайно, поскольку оно выполняет целый ряд экономических и социальных функций, способствующих развитию государства и его населения. Однако,

несмотря на все меры поддержки, в сфере функционирования малого бизнеса существуют проблемы, связанные с условиями для его развития и функционирования в сельской и городской местности.

Развитие сферы малого и среднего предпринимательства в сельской местности Алтайского края отстает от городских тенденций: в муниципальных районах края осуществляют деятельность менее 39% индивидуальных предпринимателей и 15% малых предприятий. Доходы от предпринимательской деятельности составляют лишь 11% (в городах 40%) фонда оплаты труда. Естественным следствием данных процессов являются более низкие показатели товарооборота, общественного питания и платных услуг в сравнении со среднегородским уровнем [1].

Отставание сельских предпринимателей также связано с оттоком населения из сел. Так, для большинства сельских территорий характерен миграционный отток в сочетании с естественной убылью населения [2]. По данным Алтайкрайстата, численность сельского населения за период с 2000 по 2015 год сократилась с 47,2% общего числа жителей края до 44%. С 2000 года, по оценочным данным ликвидировано 126 населенных пунктов, а за последние три года 37 [4], в то время как численность городского населения росла (Рис. 1).

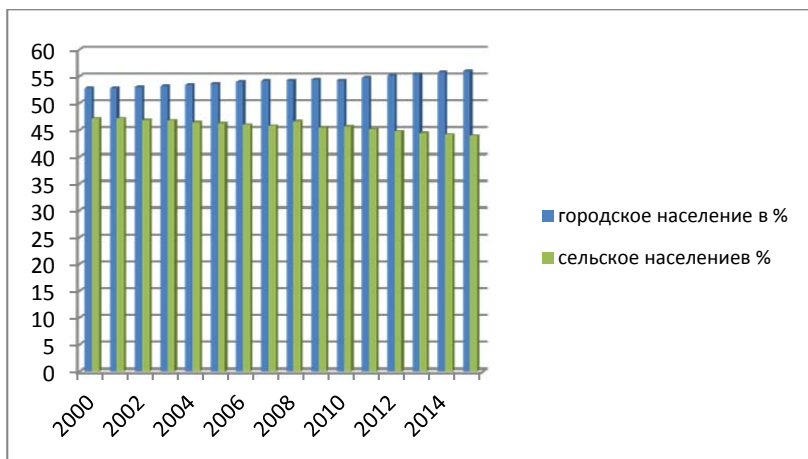


Рисунок 1. Изменение численности городского населения в Алтайском крае за 2000-2015 гг.

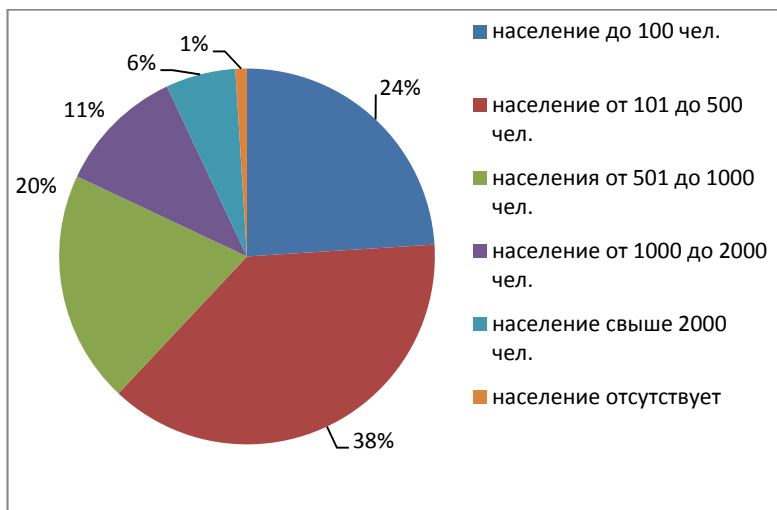


Рисунок 2. Распределение населенных пунктов Алтайского края в зависимости от населения в %.

Вместе с тем, решение вопроса трудоустройства на селе может решить малое предпринимательство, создавая перспективные рабочие места и привлекая талантливую молодежь. Из этого следует вывод, что существует и прогрессирует тенденция вымирания сел Алтайского края.

По количеству жителей в сельской местности Алтайский край занимает 11 место по России. Значительную долю сельских населенных пунктов составляют малые села, более 60%, которые имеют численность населения до 500 человек, и только в 5,6% сел число жителей превышает 2000 жителей. Отток сельского населения в город приводит к сокращению численности населения и числа сельских населенных пунктов, в том числе росту населенных пунктов без населения (Рис. 2) [4]. Отражением будущего развития территории является молодежь, а именно планы и перспективы молодых людей на дальнейшее развитие и реализацию своих трудовых функций. Что бы оценить перспективу развития определенной территории, достаточно исследовать жизненные перспективы молодежи. По мнению А.Я. Троцкого, жизненные планы сельской и городской молодежи выглядят следующим образом (Табл.).

Таблица 1

Жизненные планы сельской и городской молодежи

Жизненные планы	Молодежь	
	сельская	городская
Сменить место жительства	96	34
Родить ребенка	65	72
Найти высокооплачиваемую работу	65	30
Найти интересную работу	21	42
Путешествовать по разным странам	31	43
Повысить квалификацию, получить образование	19	28
Открыть бизнес	15	24

Исходя из исследований жизненных перспектив сельской и городской молодежи, можно сделать определенный вывод, что сельская молодежь не нацелена оставаться на селе и организовывать свое дело [5].

Для достижения этой цели государству необходимо выстраивать такую политику, которая стирала бы границы между городским малым бизнесом и сельским малым бизнесом. Одним из направлений поддержки малого предпринимательства должно стать совершенствование кооперативного законодательства, поскольку кооперация является весьма конкурентной формой бизнеса (формирует собственные каналы, приближает к рынку). Реформирование должно учитывать интересы всех сторон (предпринимателя, общества и государства), а также должно стимулировать производителей к кооперации, поскольку на сегодняшний момент в крае наблюдается низкая активность к кооперации.

Литература:

1. Постановление Администрации Алтайского края от 2 августа 2011 г. № 420 «Об утверждении государственной программы Алтайского края «Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края» на 2012-2020 годы» [Электронный ресурс] / URL: <http://base.garant.ru/7337108/>

2. Мищенко И.В., Троцкий А.Я. Пространственные аспекты развития социально-экономической среды сельских территорий Алтайского края: методика, результаты, регулирование. Барнаул, 2013 – 174 с.

3. Пуричи В.В. Россия 2014: стагнация или новая модель роста? // Сборник материалов XII Международной экономической конференции «Западная Сибирь: регион, экономика, инвестиции» / под общ. ред. В.А.Рыжкова. – Барнаул: Издательская группа «Сипресс», 2014. С. 74-76.

4. Корчагина И.А. Развитие сельских территорий Алтайского края: проблемы и пути решения // Science Time. 2014. №7. С. 179-187.

5. Троцкий А.Я., Мищенко И.В. Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края: социально-экономические и пространственные аспекты / коллективная монография / науч. ред. А.Я. Троцкий. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2013. – 330 с.

УДК 338

Медведева Е.А.

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ:
ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ В РАЗНЫЕ ГОДЫ**

*Научный руководитель: Межина М.В., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проведён анализ этапов развития предпринимательства с начала его возникновения до сегодняшних дней. Установлены тенденции развития малого предпринимательства в современных условиях.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная политика.

Предпринимательство в России зародилось еще при существовании мелких торговцев и купцов, то есть во времена Киевской Руси. Пик развития предпринимательства был в годы правления Петра I, но дальнейшему развитию мешало крепостное право, после же реформы 1861 г. для предпринимателей открылись новые возможности. [1, с. 16-17]

Начиная с 1990-х годов, малое российское предпринимательство имело четыре этапа в своем развитии.

Первый этап начался со вступлением в действие в 1987 г. Закона «О госпредприятии (объединении)» и Закона «Об индивидуальной трудовой деятельности». Термин «малое предприятие» впервые был рекомендован к использованию Законом СССР от 4 июня 1990 г. «О предприятиях в СССР». На

этом этапе произошло первоначальное быстрое накопление частных капиталов за счет огромных льгот. [2]

На втором этапе малое предпринимательство развивалась по экстенсивному типу экономического развития. За период с 1991 по 1994 годы число малых предприятий выросло с 267 до 897 тысяч, что увеличило численность занятых на 3,4 млн человек (с 5,4 до 8,8 млн человек) [3].

Третий этап – с 1996-1997 годы и до 2003 года. При регистрации требуется пройти много различных обязательных процедур, поэтому на данном этапе наблюдается сокращение числа малых предприятий, на это повлияло резкое снижением доходности предпринимательской деятельности. В результате этого в 1990-е годы число малых фирм сократилось до 840 тысяч.

С 2003 года начался четвертый этап, где российский малый бизнес пошел по новому витку своего развития, который продолжается по настоящее время.

Численность малых предприятий из года в год имеет тенденцию к увеличению. Так, число малых предприятий на начало 2015 года составило 2103,8 тыс., что по сравнению с 2003 годом выше почти в 2,5 раза [3].

Однако малый бизнес развивается на территории России неравномерно. По количеству малых предприятий, включая микро, на первом месте находятся Центральный федеральный округ и Приволжский федеральный округ – 27,3 и 17,5% общего количества малых и микропредприятий. На 3-ем месте Северо-Западный федеральный округ, на долю которого приходится 15,8% всех малых предприятий, на 4-м – Сибирский федеральный округ (14,4%). В остальных округах доля микро- и малых предприятий не превышает 10% [4, с. 36].

На сегодняшний день малый бизнес в России характеризуется следующими показателями распределения по отраслям. Значительную долю, 39%, занимает оптовая и розничная торговля, 20% приходится на предприятия, занимающиеся недвижимостью, 12% и 10% соответственно – на строительство и обрабатывающее производство. В остальных сферах доля малых предприятий является очень низкой [4, с. 14].

Важная роль малых предприятий состоит в формировании комфортной среды для граждан, а также обеспечении их занятости. Количество занятых на малых и микропредприятиях в 2011-2014 гг. имеет положительную динамику: так занятость на малых

предприятиях выросла на 5,3 [4, с. 15-19]. Вклад малого предпринимательства в общие экономические показатели в России существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Так доля валовой добавленной стоимости малых предприятий в ВВП страны в 2014 г. составила 12,1%, что по сравнению с предыдущим годом ниже на 0,3 процентных пункта [3]. В стране нет необходимых условий для увеличения количества малых предприятий, а также для их эффективного и устойчивого развития.

Учитывая нелегкий путь развития малого бизнеса, политика государства в настоящий период направлена на расширение, поддержку и развитие малого предпринимательства в России.

Литература:

1. Горфинкель В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / В. Я. Горфинкель. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 349 с.

2. Грицунова С.В., Лотарева К.М. Развитие малого предпринимательства в России // Интернет-журнал «Мир науки». — 2015. — №2

3. Сайт Росстата: URL: <http://www.gks.ru/>

4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. —М., 2015. — 96 с.

УДК 336.027

Овдина И.Н.

АВАНСИРОВАНИЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР КАК ЭЛЕМЕНТ ГАРАНТИРОВАННОЙ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ

*Научный руководитель: Герауф Ю.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Проведен анализ отечественного рынка масличных культур, разработаны рекомендации по снижению рисков сырьевого дефицита.

Ключевые слова: масличные культуры, сельхозтоваропроизводители, сырье.

В настоящее время в отрасли переработки масличного сырья сложилась критическая ситуация, угрожающая работе перерабатывающих предприятий. Большинство

маслоэкстракционных заводов не имеют необходимых запасов сырья, а, следовательно, гарантий стабильной деятельности.

Несмотря на нестабильную ситуацию на валютном рынке, конкуренцию на масложировом рынке и непрогнозируемый сырьевой рынок, производственные мощности в этой отрасли в России продолжают расти. Так, в 2015 году в Ульяновской области был введен в эксплуатацию крупный маслоэкстракционный завод. В ближайшие три года он намерен выйти на проектную мощность и ежегодно выпускать 85 тыс. тонн масла [1]. В 2016-2017 гг. в России также ожидается открытие ряда новых заводов по переработке масличных культур, что обострит ситуацию на рынке.

По данным Росстата, средняя цена семян подсолнечника в России в августе 2015 года установилась на уровне чуть менее 20 тыс. руб./т (+ 26,4 % к началу года), соевых бобов – 21,1 тыс. руб./т (+ 24,1%) [2]. Вслед за ростом цен на масличные сельхозпроизводители стремятся наращивать объемы их производства. В сезоне 2015-2016 годов валовой сбор масличных (подсолнечник, соя, рапс, рыжик, лен, горчица) в России составил 14,56 млн тонн против 13,6 млн тонн годом ранее. При этом урожай льна достиг рекордных 550 тыс. тонн, а сои – 2,85 млн тонн [3]. Но эксперты по-прежнему ожидают борьбу за сырье.

Алтайский край – ведущий агропромышленный регион России и крупнейший производитель маслосемян подсолнечника в СФО. Основными видами масличного сырья для промышленной переработки в регионе являются подсолнечник, рапс, соя. В 2015 году аграрии региона вырастили 386 тыс. тонн подсолнечника или около 90% от общего объема СФО [4]. В то же время рост производства сырья отстает от растущих объемов выпуска готовой продукции.

Как сообщает официальный сайт управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям, «индекс производства растительных и животных масел и жиров с начала 2016 года составил 124,3 %». Переработкой масличных культур в Алтайском крае занимается около 100 предприятий, расчетная производственная мощность которых по переработке сырья составляет 415,63 тыс. тонн в год [5].

Главной проблемой, существующей в масложировой промышленности Алтайского края, является отсутствие стабильной

сырьевой базы. Кроме того, неопределенность на валютном рынке стимулирует этот дефицит и стимулирует экспортные поставки сельхозкультур, что дополнительно вымывает часть масличных с российского и сибирского рынков. Кроме того, подсолнечник, как основное сырье для переработки, выращивается в основном в степных зонах, которые относят к зонам рискованного земледелия и те площади, на которых сегодня возделывается эта культура в крае, уже предельны и возможностей для их расширения нет. Поэтому сельхозпроизводителям совместно с переработчиками необходимо работать над увеличением урожайности.

Одним из вариантов решения проблемы дефицита масличного сырья в Алтайском крае является авансирование сельхозтоваропроизводителей под будущий урожай, а также страхование масличных культур. Инициатором такой программы выступила компания «Юг Сибири», которая заинтересована в полной загрузке производственных мощностей своих заводов. Специалисты компании отмечают, авансирование имеет схожие черты с банковским кредитованием, но обладает более лояльными условиями.

Зачастую фермерские хозяйства используют семена не лучшего качества, что сказывается на конечном продукте. Чтобы повысить качество сырья, им оказывается помощь в приобретении семян и средств защиты растений.

Отдельное внимание компания уделяет ценовой политике: товаропроизводители сырья продают урожай переработчику-инвестору по рыночной цене, сложившейся на момент сдачи. В программе авансирования масличных культур предусмотрено и обязательное агрострахование. По данным компании «Юг Сибири» за время проведения программы совместными усилиями с администрацией Алтайского края удалось в 3 раза увеличить площади посевов рапса, среднюю урожайность подсолнечника повысить с 6,5 до 9 ц/га, а средний показатель масличности подсолнечника увеличить на 5% – до 49%.

В заключение необходимо сказать, что авансирование сельхозтоваропроизводителей обеспечивает хорошую рентабельность (финансирование в размере 200 млн. рублей дает 26 млн. рублей дополнительной прибыли) и может выступать гарантом стабилизации сырьевой базы крупных переработчиков масличных культур.

Литература:

1. Официальный сайт: Правительство Ульяновской области [Электронный ресурс] // URL: <http://ulgov.ru/n/37885/>.
2. Инфомагентсво Зерно Онлайн. – URL: <http://www.zol.ru/n/244c4>.
3. Официальный сайт: Масложировой союз России [Электронный ресурс] // URL: <http://mjsr.ru/?p=2718>.
4. Официальный сайт: Главное управление сельского хозяйства Алтайского края. – URL: <http://www.altagro22.ru/apk/rastenievodstvo/>.
5. Официальный сайт: Управление Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям. – URL: <http://www.ffprom22.ru/industry/analytical-development/>.

УДК 331

Петухова П.В., Мальгина И.А., Воронина Ю.С.

**РЫНОК ТРУДА АЛТАЙСКОГО КРАЯ:
ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА СОВРЕМЕННЫХ
ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ**

*Научный руководитель: Шипулина И.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье анализируются основные тенденции на рынке труда Алтайского края в 2015 году и выявляются основные проблемы трудоустройства современных выпускников вузов.

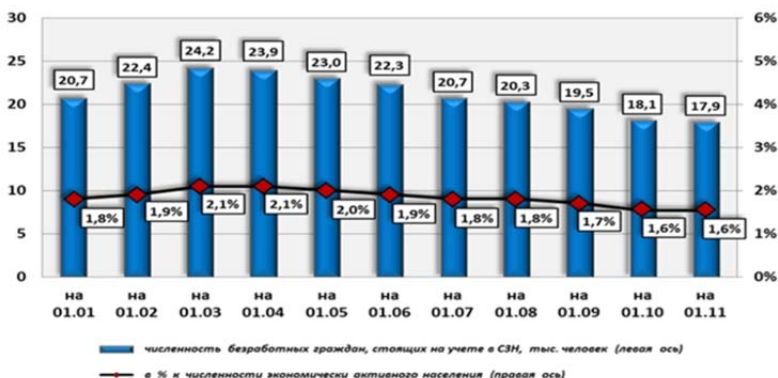
Ключевые слова: среднегодовая численность безработных, безработица, трудоустройство выпускников, рынок труда.

В системе региональных экономических отношений рынок труда занимает важное место, является определяющим показателем наличия или отсутствия кризисных тенденций, социальной напряженности, потенциала развития региона.

В Алтайском крае в 2015 году удалось сохранить социальную стабильность в крае. Среднегодовая численность безработных граждан, зарегистрированных в службе занятости населения, составила 21,2 тыс. человек, что незначительно выше 2014 года

(20,3 тыс. человек), уровень зарегистрированной безработицы не изменился, составив в среднем за год – 1,8 % к численности экономически активного населения. Уровень безработицы среди мужчин больше, чем среди женщин. Среди сельского населения уровень безработицы больше, чем среди городского населения, и сокращается он в летнее время [1].

Динамика безработицы на регистрируемом рынке труда Алтайского края в 2015 году



Следует отметить, что численность безработных граждан к концу 2015 года значительно сократилась.

Средний возраст безработных в декабре 2015 г. составил 35,8 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 23,8%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 4,7%, 20-24 лет – 19,1%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (35,4%) и 20-24 лет (14,1%) [1].

Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,3 раза, в том числе среди городского населения – 3,5 раза, сельского населения – 2,7 раза.

Основными проблемами трудоустройства современных выпускников, как показало исследование, являются:

- невостребованная на рынке труда специальность выпускников;
- низкий уровень заработной платы;
- отсутствие у выпускников знаний в разных областях;

- отсутствие у выпускников практического опыта;
- отсутствия у выпускников навыков владения ПК;
- высокая конкуренция среди выпускников.

Однако, по данным Главного управления края по труду и социальной защите, в 2015 году увеличился уровень трудоустройства выпускников до 66,4%. В 2014 году этот показатель составлял 63,7%. При этом доля трудоустройства выпускников организаций высшего образования в общем числе обратившихся в службу занятости составила 75,2%, выпускников организаций среднего профессионального образования – 62,2%.

Самые распространенные профессии, по которым трудоустроились выпускники: менеджер, повар, бухгалтер, учитель, оператор ЭВ и ВМ, электрогазосварщик, слесарь по ремонту автомобиля, инженер, юрисконсульт, администратор, консультант, кассир, экономист и др.

В крае сложилась система профессиональной ориентации учащихся общеобразовательных организаций. Вопросы профессиональной ориентации и адаптации молодежи в трудовой сфере регулярно рассматривают на заседаниях Общественного совета при Главтрудоооащите, краевого координационного комитета содействия занятости населения, координационного совета по профориентации среди детей и молодежи в Алтайском крае.

В прошлом году в регионе были организованы следующие мероприятия в направлении трудоустройства выпускников:

- ярмарки образовательных услуг;
- профориентационные площадки для выпускников;
- профориентационные акции: «Ступени к твоей профессии»; «Старт к успеху»; «Вместе, но не вместо» [2].

Среди основных инструментов по регулированию рынка труда в Алтайском крае можно выделить следующие:

- территориальные трехсторонние соглашения;
- коллективные договоры;
- социальная ответственность работодателей;
- социальная экспертиза;
- содействие занятости женщин; одиноких и многодетных родителей; граждан пенсионного и предпенсионного возраста; освобожденных из мест лишения свободы.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>

2. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.altairegion22.ru> .

УДК 339.9

Сатбаев Ж.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАЗАХСТАНА И РОССИИ
В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Научный руководитель: Турдиева З.М., д.э.н.

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

Аннотация. Рассмотрена динамика и факторы экономического роста экономик Казахстана и России в 2011-2015 гг.

Ключевые слова: экономический рост, ВВП, девальвация, инфляция.

Мировой экономической кризис 2008-2010 гг повлек за собой большие убытки почти во всех странах мира. Не обошел он стороной как Казахстан, так и Россию. Колоссальные потери понесли все слои населения. Огромные внешние долги, падение ВВП, стагфляция и даже дефолт были объявлены в странах. Задается главный вопрос: каким образом каждая из стран вышла с данного положения? Как смогла вернуться к экономическому росту докризисного периода?

Найти ответы на поставленные вопросы очень важно для понимания механизмов преодоления текущего кризиса.

Сравним экономическую политику государств, проанализировав экономический рост за последние 5 лет.

Основные показатели развития экономики в 2011-2015 годах в России: В 2011 году рост ВВП России составил 4,3%. Инвестиции в российскую экономику достигли рекордного за последние 20 лет уровня в 370 млрд долларов за год. Темпы инфляции опустились до рекордно низкого уровня со времён распада СССР (6,6 %).

С 1 января 2012 года начало работу Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана. 22 августа того же года Россия вступила во Всемирную торговую организацию. По итогам 2012 года рост экономики начал замедляться и составил 3,3%, инфляция – 6,6%. Всего за 2012 год российское промышленное производство выросло на 2,6% (для сравнения, за 2011 г. – на 4,7%, в 2010 году – на 8,2%).

В 2013 году экономический рост в России снизился под влиянием структурных проблем и снижения инвестиционной активности. Рост ВВП составил 1,3%, инфляция – 6,5%, рост промышленности – 0,8%. Отток капитала из России за 2013 год составил \$61 млрд.

В 2014 году стагнация экономики продолжилась. В 2014 году экономический рост в России составил 0,6 %, инфляция составила 11,4 %, рост промышленного производства составил 1,7 %. Отток капитала из России за 2014 год составил рекордные \$151,5 млрд. В декабре 2014 года, с обвальным падением курса рубля по отношению к доллару США и евро, в России начался валютный кризис, вызванный введением экономических санкций и падением цен на нефть и способствовавший дальнейшему спаду в экономике.

В 2015 год экономика России вступила с теми же проблемами: снижающиеся цены на нефть и сохранение экономических санкций. За первое полугодие 2015 года снижение ВВП составило 3,5 %. Девальвация российской валюты и падение фондового рынка привели к тому, что рыночная капитализация российских компаний вернулась на уровень 2005 года

По данным Банка международных расчётов (BIS), реальный эффективный курс рубля к сентябрю 2015 г. снизился относительно декабря 2013 г. на 30,4 %. Ослабление рубля стало одним из основных факторов увеличения инфляции, способствовало снижению реальных располагаемых доходов населения и долговременному охлаждению потребительского спроса. По данным Минэкономразвития, по итогам 2014 года потребительская инфляция в России составила 11,4 %, продовольственная инфляция – 15,4 %. По итогам 2015 года, инфляция в России выросла до 12,91 %.

Чтобы избежать «проклятия ресурсов», Казахстан с 2010 года проводит программу ускоренной индустриализации, включающую 397 инвестиционных проектов стоимостью 1797 млрд. тенге (почти

10 млрд. долл. США по текущему курсу). В период 2010-2012 гг. в Казахстане построено около 400 новых производств и создано 60 новых предприятий. В 2003 году был создан Национальный инновационный фонд для содействия инновационной деятельности, включая помощь высокотехнологичным предприятиям. Результаты можно увидеть: утроение с 2010 по 2012 гг. числа предприятий, использующих инновации при производстве и переработке.

Уровень государственного долга Казахстана, составлявший 10% в 2011 г., является, согласно данным Всемирного банка, одним из самых низких в мире. Общие доходы от нефтяной, газовой и горнодобывающей отраслей составили в 2011 г. 28 млрд долл. США, или 1700 долл. на душу населения.

Принятая в декабре 2012 г. Стратегия «Казахстан 2050» поставила новую амбициозную цель: войти в число 30 наиболее развитых стран. Результаты и недавние инициативы Казахстана позволяют предположить, что он на верном пути. Огромные потоки иностранных инвестиций хлынули в Казахстан, достигнув почти 29 млрд долл. США в 2012 г.

Экономика Казахстана в 2013 году характеризовалась постепенным снижением темпов роста ВВП. Причиной явилось в целом негативное положение мировой экономики. Большой урожай зерновых обеспечил прирост выпуска продукции сельского хозяйства на 10,8 %.

В феврале 2014 года Нацбанк Казахстана объявил о девальвации национальной валюты. В августе 2015 года, после объявления Нацбанком о введении свободного курса тенге, опять произошла девальвация. Наиболее вероятной причиной такого шага является стремление поддержки национальной экономики на фоне резкого снижения курса российского рубля. В 2015 году уровень инфляции в Казахстане составил 13,53%, что на 5,99 больше, чем в предшествующем 2014 году.

Селиванова П.С., Гришина Н.С.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

*Научный руководитель: Щетинин Е.Н., к.э.н.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проведен анализ уровня и динамики заработной платы и доходов населения Алтайского края.

Ключевые слова: доходы населения, уровень жизни, сбережения, зарплата.

Доходы населения представляют собой совокупность денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода. Важными характеристиками уровня жизни населения являются уровень и структура потребления материальных благ и услуг, где объектами статистического наблюдения являются потребительские единицы. Важнейшей реальной величиной конечного потребления является объем фактического потребления домашних хозяйств, которое обеспечивается не только за счет реального дохода, но и за счет социальных трансфертов. Объем фактического потребления включает потребление товаров и услуг. Все товары, потребляемые населением, имеют следующую структуру: товары первой, товары отложенной необходимости, предметы роскоши.

Под уровнем жизни понимают обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, фактический уровень их потребления и степень удовлетворения рациональных потребностей в этих благах и услугах. Выделяют 4 градации уровня жизни: достаток, нормальный уровень жизни, бедность, нищета.

Ростат отмечает рост численности официально зарегистрированных безработных. В настоящее время безработные составляют 11,5% экономически активного населения страны –

10,9 тыс. человек [1]. Причем речь только об официально зарегистрированных безработных, на самом деле количество российских граждан, не имеющих постоянного места работы, значительно выше. Национальное агентство финансовых исследований оценивает уровень сбережений 60% российских граждан как позволяющий прожить на них не более трех месяцев, еще 26% россиян считают, что все их сбережения в случае потери работы уйдут за период от недели до месяца, а 16% сказали, что средств хватит не более, чем на неделю проживания.

Фактически те денежные средства, которые люди называют своими «сбережениями», в действительности представляют собой находящиеся на руках зарплаты или авансы. У 73% россиян нет ни вкладов в банках, ни акций и облигаций, ни просто скопленных сумм денег.

В Управлении Алтайского края по труду и занятости населения успокаивают: граждане, имеющие низкий доход, имеют право на адресную помощь государства – например, при оплате коммунальных услуг. Низкий – это не превышающий величины прожиточного минимума, установленного в Алтайском крае. За прошлый год прожиточный минимум в регионе увеличился на 1019 рублей и составил 7580 рублей на одного человека. В том числе 8116 рублей – для трудоспособного населения, 6179 рублей – для пенсионеров, 7543 рубля – для детей. На рубль ниже – имеет право на помощь, на рубль выше – уже не нуждается. Сам прожиточный минимум рассчитывается на основании условной потребительской корзины.

Официально бедным в крае признают только каждого десятого. Однако оценивать их реальное число можно по-разному – одни исследователи говорят, что на Алтае около 80% бедных, многие из которых не хотят признавать своё плачевное положение, так как быть бедным стыдно. Другие считают, что народ у нас любит прибедняться, и даже 10% официально бедных живут припеваючи – имеют в семье японский автомобиль древнего года выпуска и большой телевизор, купленный в кредит. Также бедными могут быть не только те, кто имеет доход ниже определённого уровня, но и те, у кого особая специфика расходов – семья с большим человеком или наркоманом может бедствовать даже при высоких доходах. Но такая бедность не видима для статистики.

Растущая инфляция привела к падению доходов, и в ближайшем будущем значительных улучшений не приходится ждать. Если в январе 2015 года рост цен перешагнул рекордную отметку 1998 года (3,9%), то к концу 2015 цены возросли на 20%. Еще одним неблагоприятным явлением является снижение роста номинальных зарплат (согласно официальной статистике на 6%). Это может спровоцировать задержки выплат во всех регионах России, что еще более понизит планку средней заработной платы.

Растет безработица. Фирмы желают сэкономить и любыми способами остаться на плаву. К концу 2015 года сокращения штатов приняли характер тотальной тенденции. Уровень безработицы, согласно Федеральной службе статистики, равен 5,9%. Выпускники вузов в 2016 году столкнутся с проблемой трудоустройства – значительно сократилось число открытых вакансий, уменьшилась трудовая миграция населения (люди боятся менять работу) [2].

Согласно Стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года, в крае будут предприняты меры по развитию социальной сферы региона, в результате край сможет реализовать потенциал развития промышленности, сельского хозяйства, инновационной экономики, преодолев барьеры инфраструктурных ограничений [3].

Литература:

1. Сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/employment/
2. Щетинин Е.Н. Проблемы формирования и использования трудовых ресурсов Алтайского края и пути их решения / Е.Н. Щетинин, А.Г. Зиновьев // Вестник Алтайской науки, 2015. – №2. – С. 183-185.
3. Государственная программа Алтайского края «Содействие занятости населения Алтайского края» на 2017 – 2025 годы. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499108905>

Стешина И.Г.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

*Научный руководитель: Чугаева Т.Д.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы публичного управления и контроля в сфере государственных закупок.

Ключевые слова: закупочный процесс, публичное управление, контроль, государственные закупки, частный и публичный интересы.

В современной экономике система государственных закупок является обязательным элементом управления государственными финансами. Нормативно-правовой основой осуществления данного процесса является Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – 44-ФЗ). Важнейшим основанием применимости инструментов публичного управления в рассматриваемой нами сфере является регламентация 44-ФЗ полного цикла осуществления закупочного процесса [1].

Среди основополагающих начал в 44-ФЗ определены: принцип открытости и прозрачности информации; принцип обеспечения конкуренции; принцип профессионализма заказчиков; принцип стимулирования инноваций; принцип единства контрактной системы в сфере закупок; принцип ответственности за результативность удовлетворения общественных потребностей, а также принцип эффективности осуществления закупок [2, с. 4].

В целях обеспечения открытости и прозрачности всего закупочного цикла, реализации публичного характера управления в контрактной системе 44-ФЗ предусмотрено создание Единой Информационной системы (ЕИС), являющейся основой для формирования открытых данных в сфере государственных закупок. «Открытыми должны стать все стадии закупочных отношений – от планирования закупочной деятельности и определения максимальной цены каждой закупки до исполнения заключенного по результатам размещения заказа госконтракта» [1].

В данной связи ЕИС выступает как один из инструментов публичного управления, она призвана стать системообразующим началом управления закупочной сферой, обеспечить значительное расширение информационного поля системы государственных закупок, выступая первоисточником информации о закупках, создать благоприятные условия участия в закупочных тендерах для поставщиков, повысить конкуренцию между ними за получение заказов и, как следствие, обеспечить для государства более выгодные условия заключения и исполнения контрактов [3].

В масштабе страны – это наиболее эффективный способ обеспечения доступа к информации для всех стейкхолдеров закупочного процесса, практической реализации партисипативного механизма публичного управления в рамках информационного поля. В свою очередь, это будет способствовать осуществлению деятельности всех государственных и муниципальных заказчиков, органов мониторинга, аудита и контроля.

В отличие от официального сайта, ЕИС подразумевает публикацию более широкого перечня данных о государственных закупках, она обладает значительным набором аналитических функций и предусматривает автоматизацию ряда процедур, в том числе обеспечение автоматического контроля действий заказчика. При этом, информация, содержащаяся в ЕИС, может быть использована на безвозмездной основе всеми участниками контрактной системы на разных этапах отношений в сфере закупок [4].

В целом, можно считать, что внедрение ЕИС, обеспечение прозрачности всех этапов осуществления закупочного процесса потенциально позволяют реализовывать широкий спектр инструментальных средств публичного управления. Так, в числе главных новаций 44-ФЗ выступает введение нового института участия общественности в процессе закупок для государственных нужд.

Законом регламентировано жесткое обязательство заказчика предоставлять достаточно широкий перечень информации для осуществления общественного контроля, а также введены дополнительные случаи общественного участия (в том числе обязательное общественное обсуждение закупок), при осуществлении которых должно учитываться мнение общества.

Таким образом, осуществление публичного управления и общественного контроля в сфере государственных закупок будет способствовать повышению эффективности функционирования всей системы государственного заказа.

Литература:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, № 14, ст. 1652.

2. Гасилов В.В., Ромашова С.В., Фролова Е.Г. Определение победителей конкурсов на реализацию контрактов жизненного цикла в дорожном хозяйстве // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (12).

3. Субхонбердиев А.Ш., Веретенников А.Н. Институт государственно-частного партнёрства в сфере государственных закупок: проблемы и перспективы развития // Вестник ВГУИТ. – 2015. – № 1.

4. Федулова Е.А. Процессный подход как основа формирования системы публичного управления территориями // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – № 3.

УДК 336.6

Трифанова Е.Н.

СПОСОБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Научный руководитель: Ильиных Ю.М., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Анализируются основные формы государственной поддержки малого бизнеса, которые реализуются в Алтайском крае.

Ключевые слова: источники финансирования деятельности малого бизнеса, государственная поддержка малого бизнеса.

Финансирование деятельности малого бизнеса представляет собой обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами на всех этапах их жизненного цикла и осуществляется из различных источников на разных этапах их тактического и стратегического

развития. В современных условиях рыночных преобразований и экономических реформ в РФ коренным образом происходят изменения в структуре организации управления финансами малого бизнеса, в том числе и в части источников финансирования их деятельности [1].

К субъектам малого предпринимательства относятся компании, которые одновременно отвечает следующим трем условиям:

1) размер выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ или услуг (без учета НДС) не превышает 800 млн. руб. (постановление Правительства от 13.07.2015 № 702);

2) средняя численность работников не более 100 человек;

3) доля сторонних организаций в уставном капитале компании не более 49%. Ранее ограничение было 25%, поэтому больше компаний с долей участия сторонних организаций теперь признаются малыми.

Таким образом, для малого бизнеса осталась неизменной только численность работников, а увеличение размера инвестиций дает ряд несомненных преимуществ:

- возможность приобретения самой современной техники и прочего оборудования для развития компании в том случае, если ранее установленный основной капитал не был на это;

- увеличение прибыли и товарооборота;

- повышение качества продукции;

- более широкие возможности для развития бизнеса [2].

Рассмотрим вопрос поддержки малого бизнеса на региональном уровне на примере Алтайского края.

В настоящее время сфера предпринимательства региона объединяет 90 тысяч хозяйствующих субъектов (из них порядка 36 тыс. единиц – это средние и малые предприятия, включая микро предприятия, индивидуальные предприниматели – 54,6 тыс. единиц) и 40% населения, занятого на частных предприятиях. Малый и средний бизнес обеспечивает четвертую часть всех налоговых поступлений в консолидированный бюджет. К данной категории относятся 87,0% организаций строительной сферы, более 79,0% юридических лиц, занятых в обрабатывающих производствах, почти 74% всех предприятий – юридических лиц края, занятых сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством. В течение 2015 года вновь зарегистрировано более 15,0 тыс. хозяйствующих субъектов, в том

числе 5,4 тыс. юридических лиц и 9,6 тыс. индивидуальных предпринимателей. Темп роста регистрации юридических лиц к уровню 2014 года составил 109,8%.

В целях осуществления государственной политики по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в регионе по поручению Губернатора Алтайского края А.Б. Карлина реализуется государственная программа Алтайского края «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2014-2020 годы, утвержденная постановлением Администрации края от 24.01.2014 №20 [3].

Основными приоритетными направлениями финансовой поддержки в рамках государственной программы определены: обрабатывающие производства, переработка сельхозпродукции, строительные работы и производство строительных материалов, придорожный сервис, социальное предпринимательство, инновационное производство, медицинские услуги.

С целью стимулирования расширения бизнеса в отдельных, значимых для развития региона и его территорий направлениях осуществляются специальные меры поддержки. В 2015 году в крае разработано и реализовано новое мероприятие государственной финансовой поддержки бизнеса «Предоставление грантов субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных сферах экономики». Приоритетными определялись следующие направления: «Развитие придорожного сервиса», «Частная стоматологическая практика на селе», «Сбор и переработка молока», «Строительство и производство стройматериалов», «Фирменный фермерский магазин», «Швейное производство». Поддержка была рассчитана на компенсацию затрат, связанных с приобретением основных средств. В результате реализации данного мероприятия государственной программы гранты получили 6 действующих компаний на общую сумму 4,6 млн. рублей. В 2016 году реализация данного мероприятия будет продолжена [4].

Литература:

1. Качковский С.В. Содержание и задачи экономического планирования и анализа деятельности предприятия // Экономист. – 2012. – № 4. – С. 29-34.

2. Иванов Я.Е. Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса // Молодой ученый. – 2013. – №12. – С 306-308.

3. Катунина А.Н. Перспективы развития малых предприятий в сфере производства и торговли экологически чистой продукцией // Материалы XVI научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь Барнаулу». – Барнаул. – 2014. – С. 914-916.

4. Ильных Ю.М., Межов С.И. Проблемы формирования модели экономики инновационной компании: системные характеристики и параметры // Вестник Алтайской академии экономики и права. – Барнаул. – 2013. – С. 47-51.

УДК 332.1

Федорченко Н.С.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Научный руководитель: Глотова Н.И., к.э.н., доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Рассмотрены виды и направления развития туризма в Алтайском крае.

Ключевые слова: туризм, активный отдых, туристическая инфраструктура.

Развитие туризм имеет большое значение для государства в целом, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и общества. Россия располагает огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма. О развитии туризма, его задачах и целях сказано в Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2011-2018 годы» [1]. Развить и максимально реализовать его – основная задача Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года. За этот период в отрасль планируется инвестировать более 26,7 млрд рублей. При этом документ предусматривает не только устойчивое развитие туризма, но и продвижение алтайского турпродукта на российском и зарубежном рынках [2].

Алтай идеально подходит тем, кто хочет сочетать романтику туризма по России с оздоровлением организма. Санаторно-

курортное дело здесь очень развито. В крае существуют соленые озера – Малое и Большое Яровое, Малиновое, Горько-Перешеечное и др. Большую популярность приобрели лечебно-оздоровительные процедуры. Несколько курортов предлагают лечебные грязи и лечебные источники с радоно-силикатными водами. Самый известный из них – Белокуриха, один из лучших курортов России.

Поклонники туризма по России выбирают Алтай не зря: степное солнце, соленая вода озер, живописные сосновые боры по берегам рек и на склонах гор, альпийские луга – все это создает прекрасные условия для полноценного отдыха. Основные курортные ресурсы края – это климат (обилие солнца, повышенная прозрачность воздуха и высокая степень его ионизации), минеральные воды, иловые грязи. Самые крупные реки края — Бия и Катунь, сливаясь, образуют одну из главных сибирских рек Обь. На территории края насчитывается 13 тыс. озер, самое большое из них Кулдинское (728 кв.км.). Эти реки удовлетворят самого взыскательного любителя сплавов и экстремального туризма.

В Алтайском крае преобладает два типа ландшафтов: на востоке – горный, на западе – степной, значительные площади занимают таежные массивы. Удивительная растительность Алтая отличается богатейшим разнообразием лекарственных видов: маралий, золотой корень, бадан толстолистный, валериана лекарственная, марьин корень и другие. Регион удивителен по своей красоте и чистоте, сюда стремятся путешественники, предпочитающие экологический отдых.

Туристические агентства предложат путешествия по Алтайскому краю и республике Алтай. К примеру, восхождение на Актру предоставляет возможность осмотреть практически все природные зоны Алтая от монголоподобных сухостепных ландшафтов Курайской котловины до ледников Северо-Чуйского хребта. Туристам предлагают сочетание экскурсии в историю, жизни на природе и коротких встреч с местным населением: путь лежит на юг в сторону Монголии вдоль древнего торгового пути Чуйского тракта через два перевала до деревни Куай – к вершине Актру.

В крае существуют многочисленные кемпинги, базы, туркомплексы, отели, предлагающие терема и опочивальни, открытые бассейны, сауны и пантовые ванны, шоу-программы и национальные обряды. Популярен на Алтае активный отдых: парапланеризм и дельтапланеризм. Центром развития активного

туризма является район с. Солоновка на реке Песчаной, где проводятся слеты и соревнования.

Алтайский край на протяжении веков являлся символом рудного богатства России: стоит побывать в г. Змеиногорске и поселке Колывань. Достопримечательности края связаны как с развитием промышленности в XVIII веке, так и с гражданской войной, освоением целины, жизнью космонавтов Г.С. Титова, писателя, режиссера и актера В.М. Шукшина.

Мы считаем, что развитие туристской инфраструктуры должно идти за счет нового строительства. На сегодняшний день появление новых туристских центров происходит без какого-либо научного обоснования и экономических расчетов, с нарушением норм экологических нагрузок.

Основополагающим положением в планировании развития туристской инфраструктуры в Республике Алтай, на наш взгляд, должна быть Перспективная схема развития объектов туризма в Республике Алтай на период до 2020 года, которая дает всестороннюю оценку туристского потенциала Республики Алтай и заключение о возможности строительства новых туристских объектов, определении их функционального назначения и пропускной способности [3]. Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время развитие туризма в Алтайском крае будет расширяться и, возможно, выйдет на международный уровень.

Литература:

1. В Алтайском крае приняли новую государственную программу по развитию туризма в регионе на ближайшие шесть лет [Электронный ресурс] / URL: http://www.altaregion22.ru/region_news/v-altaiskom-krae-prinyali-novuyu-gosudarstvennuyu-programmu-po-razvitiyu-turizma-v-regione-na-blizhaishie-shest-let_392441.html?sphrase_id=19996

2. Об утверждении государственной программы Алтайского края «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2015-2020 годы [Электронный ресурс] / URL: http://www.altaregion22.ru/upload/iblock/f4f/589_2014.pdf

3. Об утверждении Схемы развития и размещения особо охраняемых природных территорий в Республике Алтай на период до 2020 года [Электронный ресурс] / URL: <http://pandia.ru/text/77/421/20767.php>

Ысманалиев Б.Ы.

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ СТРАН ЕАЭС:
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**

Научный руководитель: Джумакова А.А.

Кыргызско-Российский Славянский университет

Аннотация. В статье проанализированы тенденции, динамика и факторы макроэкономической зависимости стран – членов ЕАЭС.

Ключевые слова: макроэкономическая зависимость, ЕАЭС, экспорт, импорт.

Экономическая зависимость является нормальным явлением при условии, что страны, развиваются совместно и удовлетворяют свои и чужие интересы, тем самым способствуя общему развитию. Но естественной тенденцией развития экономики является конкуренция. При нарушении равенства внешнеторгового баланса, т.е. импорта-экспорта, страны, у которых преобладает экспорт по отношению к импорту, будут извлекать не только средства граждан другой страны, но и ресурсы страны взамен на свои продукты. Это приведет к истощению ресурсов, уменьшению резервных средств и многим другим непредсказуемым положениям, например, у страны не будет возможности предпринимать интервенции без резервных средств, что приведет к высокой отрицательной экономической зависимости.

Особые инструменты, которые используются в странах для вывода производителей на конкурентный уровень по отношению иностранным – политика протекционизма, либо эффективная фискальная политика. Фискальная политика эффективно применяется в странах нового экономического союза ЕАЭС. Например, Кыргызстан имеет минимальные налоги на производство и реализацию, что влияет на ценообразование и маркетинговые кампании в союзных странах.

При более углубленном изучении данного вопроса можно столкнуться с темами экономического влияния со странами, которые когда-то были одной частью, но отделились по разным причинам. Империализм, где существовало гегемония более

экономически развитых стран над менее развитыми, либо велось вовсе прямое влияние – колониальное. Также СССР может послужить хорошим примером показателя взаимозависимости стран уже уровня постсоветских стран. При командно-административной системе головная часть управления находилось именно в Москве, создавалась некая зависимость стран, составляющих СССР от Москвы, на сей же момент России в целом. И в 2016 году ощущается влияние России на страны ЕАЭС.

Рассмотрим пример экономической зависимости на макроэкономическом уровне стран ЕАЭС. По данным ВВП стран ЕАЭС с 2010 по 2015 гг., взятых из источников Всемирного банка, в долларовом эквиваленте мы можем заметить сильную корреляционную зависимость между странами Белоруссии, Казахстана и России. Виден резкий спад ВВП во всех трех странах ближе к середине 2013 года по конец 2015 года. Основная идея состоит в подрыве стабильного роста ВВП России, Казахстана и Белоруссии в течение долгого времени, если убрать из выборки составляющую кризиса 2008 года. Основной и сильный рост пришелся на начало 2011 года, когда были получены первые плодотворные результаты таможенного союза, созданного в 2010 году. Далее происходил стабильный рост трех стран, а после – резкий спад, причиной которого являются введенные странами Европейского союза санкции против, что впоследствии отрицательно сказалось на положениях 3-х стран – основоположников ЕврАзЭС. Но стоит заметить, что подрыв ВВП стран-основоположников не сильно сказался на ВВП Армении и Кыргызстана. Их зависимость от России не высока из-за позднего внедрения этих стран на общую экономическую площадку.

Вышеприведенные данные не могут продемонстрировать адаптивность экономик, либо помочь составить прогнозный план. Но имеется высокая вероятность спада ВВП двух последних стран, либо их малого роста. Страны стали новыми рынками сбыта, что усиливает популярность на забытых рынках России, Казахстана и Белоруссии, и позволяет направить усилия на азиатские просторы. Кыргызстан же по этой причине получит незначительный рост от общих процентов таможенных пошлин, но будет в минусе внешнеторгового баланса экспорта и импорта.

Данная тенденция объясняется охватом рынка и массовостью производителей, если выходить из обычных данных численности населения. Также здесь учитываются такие факторы, как площадь территории, ресурсы и запасы. Стоит заметить, что площади России, Казахстана велики и имеют ценнейшие ресурсы для производства и дальнейшей реализации. Теоретически чем больше территория, тем больше возможностей для ее реализации. Например, в России на 1 квадратный километр приходится около 9 человек, в Армении около 100 человек.

Рассматривая экономическую зависимость, мы приходим к абсолютно нормальной тенденции роста внешнеторгового оборота. Влияние стран-соседей друг на друга теоретически должно быть равным, что дает возможность взаимного роста. При низком экспорте и высоком импорте страна вовсе начинает терять ресурсы и резервы; преобладание экспорта над импортом ведет к обратной тенденции. Главными внешнеторговыми партнерами Кыргызстана являются Россия, Казахстан и Узбекистан. Теоретически на рынках существуют монополисты, которые имеют свое влияние не только на рынках уровня своей страны, но и преобладают на рынках всего мира. Данный аргумент является не исключением и для отношений между странами ЕАЭС, где в России находится большое скопление предприятий-монополистов, которые имеют сильное влияние на страны экономического союза. На примере Кыргызстана заметно преобладание высокого импорта именно со стороны России, за ней идет Казахстан и Узбекистан. Если рассматривать график внешнеторгового баланса Кыргызстана по отношению к России (рис.), то заметим, что имелся рост импорта до 2013 года, а позже резкий спад. Данная тенденция характеризуется именно резким сокращением предприятий в России, что может быть вызвано введенными санкциями Европейским союзом против России, которые позже привели к закрытию многих коммерческих банков и микрокредитных организаций.

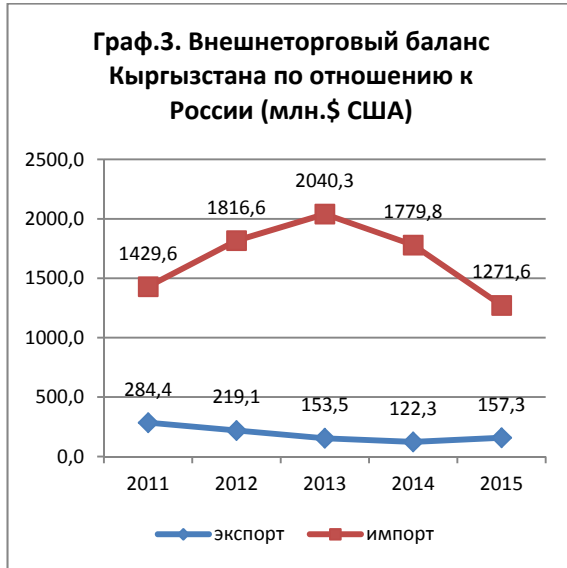


Рисунок. 1. Внешнеторговый баланс Кыргызстана по отношению к России и Казахстану в 2011-2015 гг. (Министерство финансов Кыргызской Республики)

Как известно, производство преобладает именно в тех государствах, где высокий показатель финансовой инфраструктуры в лице коммерческих банков. Одним из других вариантов является рост курса доллара США в Кыргызстане, что привело к росту цен на продукцию и сбережений, далее – к уменьшению спроса населения на импортируемые продукты. При росте до 2013 года импорта в Кыргызстан со стороны производителей России уменьшался экспорт продукции Кыргызстана. В случае падения импорта до 2015 года включительно, имеется тенденция роста экспорта, что приводит к взаимодополняемому показателю. Предположительно рост экспорта был спровоцирован нехваткой товаров на рынке России, которые поступали со стороны Европы, в целях их замещения рынок перешел к поставщикам другой части света – Азии. На примере внешнеторгового баланса Кыргызстана по отношению к Казахстану (рис.) заметно преобладание импорта к концу 2015 года в два раза над экспортом. Тенденция взаимного роста потребления между странами скачкообразная, но предположительно равная. Преобладание импорта является отрицательным явлением для Кыргызстана, поскольку уменьшает ресурсы и резервы. Но и без импортируемых товаров населению Кыргызстана не обойтись. Вследствие этого данная зависимость в какой-то мере отрицательная, в какой-то – положительная.

Высокая эффективность фискальной политики и протекционизма недолговечна, необходимы адаптивность предприятий к новым условиям и разработка качественного замещения импортируемых товаров, что приведет к уменьшению импорта, либо к росту экспорта.

РАЗДЕЛ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

УДК 336.71

Батирова А.И.

ВНЕДРЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЁЖНОЙ КАРТЫ «МИР»

*Научный руководитель: Афанасьева М.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассмотрена национальная система платежных карт, этапы ее создания, показаны особенности внедрения платежной карты «МИР».

Ключевые слова: национальная система платежных карт, дебетовые карты «МИР», банк-эквайпер.

Санкции Запада подтолкнули российские власти к ускорению работы над собственной независимой платежной системой, которая могла бы составить конкуренцию международным пластиковым картам. Наличие развитой национальной системы платежных карт – это важный показатель соответствующего уровня развития экономики и финансовой системы и гарантии бесперебойности операций.

Национальная система платежных карт – это государственный проект, который должен обезопасить держателей банковских карт и сделать все платежные операции внутри страны бесперебойными. Несмотря на предоставленные законодательством преференции, она будет развиваться в условиях здоровой конкуренции с другими платежными системами.

Акционерное общество «Национальная система платежных карт» (НСПК) создано 23 июля 2014 года. Уже 4 августа 2014 года НСПК начала свою работу. Генеральным директором был назначен Владимир Комлев. Стартовый капитал составил – 4,3 миллиарда рублей. Согласно финансовому отчету чистая прибыль АО НСПК за 2015 год составила 1,2 млрд. руб., оборот – 2,9 млрд. руб. 23 мая 2015 года по итогам всероссийского конкурса были выбраны название и логотип национальной платежной карты «Мир». Конкурс проводился среди интернет-пользователей [1].

Для эффективного развития АО «НСПК» в рамках первого этапа (до 31 марта 2015 г.) создана национальная операционно-независимая платформа обработки внутрироссийских транзакций с использованием национальных и международных платежных карт. На втором этапе (апрель – декабрь 2015 г.) внедрен комплекс мер, направленных на запуск и развитие национальных платежных инструментов. Третий этап (2016-2018 гг.) предусматривает мероприятия по насыщению продуктовой линейки НСПК актуальными платежными продуктами и сервисами, их продвижению и развитию на территории России, а также по продвижению национальных платежных карт и сервисов НСПК за пределами России.

Карты «Мир» выпустили в декабре 2015 года семь банков – участников пилотного проекта: Газпромбанк, МДМ банк, Московский индустриальный банк, Связь-банк, РНКБ (Крым), Банк «Россия», СМП банк. На сегодняшний день количество участников увеличилось до 92 банков. Выпущено несколько десятков тысяч карт. Так, например, тарификация карт в Связь Банке составляет: дебетовые карты «МИР» – 90 руб.; классические дебетовые карты – 450 руб.; премиальные дебетовые карты «МИР» – 2 000 руб. [1]

Перед Национальной системой платежной карт стоят ключевые задачи:

- создание операционно-клирингового центра по обработке внутрироссийских операций по картам международных платежных систем;
- выпуск и продвижение национальной платежной карты «МИР».

Что касается расчётов картой за границей, то в первую очередь, платежная система «Мир» намерена начать продвижение национальных карт за рубежом в сотрудничестве с национальными платежными системами стран ЕАЭС – «БЕЛКАРТ» в Белоруссии и Armenian Card (ArCa) в Армении.

Реализовать прием карт платежной системы «Мир» за рубежом предполагается через ко-бейджинговые программы с рядом международных платежных систем. В частности, в июне 2015 года заключено соглашение о выпуске ко-бейджинговых карт под брендами «Мир» и Maestro. А в июле 2015 года подписано соглашение о намерениях по выпуску ко-бейджинговых карт с международными платежными системами JCB и American Express [1].

Платежная система «Мир» намерена работать напрямую с платежными системами и крупнейшими банками-эквайерами стран, где традиционно высок туристический поток россиян. Кроме того, платежная система «Мир» в перспективе заинтересована в том, чтобы международные банки приступили к выпуску карт «Мир» для тех своих клиентов, которые будут посещать Россию.

Таким образом, именно собственная платежная карта гарантирует развитие национальных платежных сервисов и даст возможность гражданам Российской Федерации получать услуги по картам на территории нашей страны вне зависимости от внешних факторов.

Литература:

1. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. –URL: <http://www.nspk.ru>

УДК 336.71

Джумабекова М.Е.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В КАЗАХСТАНЕ**

*Научный руководитель: Зиядин С.Т., д.э.н., профессор
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет*

Аннотация. Исследована сущность расчетов платежными картами, проведен анализ действующей практики применения пластиковых карт в сфере банковского обслуживания в РК.

Ключевые слова: пластиковые платежные карты, коммерческий банк, банковская услуга, эмиссия пластиковых карт.

В современном мире платежные карты являются неотъемлемым элементом безналичного денежного оборота государства. Благодаря им человек имеет возможность, находясь в отдалении от своего банка, осуществлять платежи и переводы денег, получать наличные. Это своего рода электронный кошелек, который дает возможность воспользоваться огромным спектром услуг.

Операции с пластиковыми картами открыли новые финансовые перспективы обслуживания клиентов, расширили возможности получения банковской прибыли.

Сегодня в Казахстане уже имеется опыт эмитирования как зарубежных карт по лицензии крупнейших финансовых ассоциаций, так и собственных кредитных и дебитных карт. В стране широко известны такие системы, как MasterCard, Visa, Cirrus/Maestro, American Express и другие.

7 октября 1994 года усилиями специалистов АО «Банк Туран Алем» (в то время АО «Алем Банк») был создан первый в Казахстане процессинговый центр, выпущена платежная карта AlemCard и произведена первая транзакция. Этот день вошел в историю как день рождения казахстанской платежной системы.

Сегодня все банки Казахстана выпускают кредитные карты. Спектр услуг расширяется, растет количество банкоматов и POS-терминалов. Основная масса клиентов является владельцами Visa Electron / Maestro, а также Visa Classic / MasterCard Standard. Согласно представленным данным годовое обслуживание карточки клиентам АО «АльянсБанк» владельцам Visa Electron обойдется от 800 тенге. Клиентам АО «Темірбанк» в первый год обслуживания – бесплатно, в последующие годы – всего 600 тенге. Годовое обслуживание карточки Visa Classic / MasterCard Standard клиентам АО «АльянсБанк» – основной карточки – 6000 тенге, дополнительной карточки – 3000 тенге, клиентам АО «Темірбанк» – в первый год 6000 тенге во 2-й и последующие годы 3000 тенге. В АО «Казкоммерцбанк» владельцам Visa Classic необходимо заплатить за годовое обслуживание в первый год – 5550 тенге, в последующие годы – 5060, при этом за перевыпуск карты при утере или повреждении клиент должен оплатить 630 тенге.

Как показывает опыт отечественных банков, наиболее распространенной операцией с использованием пластиковых карт является снятие наличности. Коммерческие банки также взимают определенное комиссионное вознаграждение за совершение клиентом данной операции. Минимальный тариф за снятие наличности с использованием карточки в сети банка-эмитента предлагается АО «Темірбанк» – в национальной валюте всего 0,3% от суммы снятия денег (минимально 50 тенге). Самый дорогой

тариф – в сети АО «Альянс Банк» – в национальной валюте 1%, в иностранной валюте 1,4% от суммы.

Можно сделать вывод, что тарифные политики по карточным продуктам АО «Темірбанк» и АО «АльянсБанк» ориентированы на широкие слои населения, делая обслуживание по карточкам более доступным, массовым. Ценовая политика АО «Казкоммерцбанк» ориентирована на более состоятельных клиентов. АО Темірбанк разработал свою продуктовую линейку по карточному бизнесу, которая совмещает в себе передовые наработки мирового и отечественного опыта.

В целом развитие данной услуги получило стремительное развитие лишь в последние пять лет. Так, количество карточек, выпущенных в обращение на начало 2013 года, составляло 75879 шт., и в течение года данный показатель увеличился, составив на 1.01.2014 – 86765 шт. Количество держателей платежных карт данного банка за рассматриваемый период выросло с 72654 до 76563.

В целях дальнейшего совершенствования механизма расчетов с использованием пластиковых карт необходимы:

- Широкомасштабная реклама различных видов карт, их возможностей и тарифов; создание брошюр, справочников о видах пластиковых карт, размещение более подробной информации на официальных сайтах и в СМИ:

- Оптимизация и диверсификация банковской политики по обслуживанию пластиковых карт, снижение комиссионных расходов для их владельцев:

- Развитие и совершенствование программного обеспечения, отвечающего за аутентификацию держателя пластиковой карты и надежное хранение данных:

- Расширение сети банкоматов и POS-терминалов соразмерно постоянно растущему количеству держателей пластиковых карт.

Дубовикова М.И.

ПРИЧИНЫ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Научный руководитель: Герауф Ю.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Рассматриваются причины нестабильности национальной валюты. Анализируется влияние на курс национальной валюты динамики мировых цен на нефть, международных санкций и уровня инфляции.

Ключевые слова: национальная валюта, курс рубля, динамика мировых цен на нефть, санкции, инфляция.

Реализация провозглашенной свободной конвертируемости рубля может затянуться на 10-20 лет, чему способствует целый ряд противоречий. Наш бюджет, да и вся экономика, в огромной степени зависят от того сколько на мировом рынке стоит сырье. Доходы казны более чем на 50% состоят из прибыли от экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья. Курс в большей степени зависит от динамики мировых цен на нефть и другие сырьевые товары, составляющие российский экспорт. Основной доход – это налоги и пошлины нефтяных компаний. Всякий раз, когда цена за баррель опускается на 1 доллар, бюджет теряет 2 миллиарда долларов. Кроме того, от скачков стоимости нефти напрямую зависит курс рубля. Формально можно пополнять бюджет благодаря низкой стоимости нефти, так как российские нефтяные компании продают сырье в долларах, а налоги платят в рублях.

В Центробанке утверждают, что даже при высочайшей цене за баррель бюджет можно будет пополнить из резервных фондов. Также из-за повышения цены на нефть повышается и цена на бензин, и это логично. В данный момент цена нефти уменьшается, а цены на топливо неумолимо поднимаются вверх, это связано с тем, что власти повышают цены на добычу полезных ископаемых, так же это может быть связано с низкой конкурентностью на рынке, и, конечно же, с падением рубля. Стоимость нефти влияет на повышение цен в магазинах, так как компаниям приходится платить немалые деньги на перевозку товаров [1].

Есть еще одна относительно новая, но очень важная причина, влияющая на курс нашей валюты – санкции. Падение рубля было

очевидно после того, как страны Запада ввели санкции против России. Они подразумевают не только запрет на торговые операции, но и необходимость погашать внешний долг без рефинансирования. Обычно крупные российские компании занимали средства за рубежом. Там и ставки по кредитам были гораздо ниже, и курсы доллара и евро выгодными. Для бизнеса было выгодно не возвращать долги полностью, а перезанимать деньги. Средства не вынимались из оборота, и на курс рубля это никак не влияло. Но эту возможность отменили, и в итоге пришлось покупать доллары и евро на внутреннем рынке, чтобы погасить долги, а многие еще и покупали валюту впрок, опасаясь повышения курса. Естественно, повышенный спрос привел к росту доллара и евро [2].

Еще одной причиной падения национальной валюты является инфляция. Инфляция до 10% в год не несет опасности, а наоборот подгоняет экономику. С небольшим повышением цен и прибыли уменьшается внутренний государственный долг, увеличивается налоговый доход государства, при падении валюты удешевляется экспорт, увеличивается импорт, что уменьшает конкурентоспособность иностранных товаров. Но когда инфляция становится более 10% в год, возникает опасность в перераспределении доходов и богатства в пользу немногочисленного слоя населения, снижении реальных доходов и обесценении денежных накоплений населения. А также происходит ускоренная материализация денег в товары, в недвижимость, в запасы и т.д. Кроме того, такой уровень инфляции приводит к скрытой государственной конфискации денежных средств у населения через налоги [3].

По нашему мнению, темпы роста инфляции очевидно необходимо уменьшать, чтобы обеспечить доверие к национальной денежной единице.

Еще одна из причин нестабильности курса национальной валюты: Банк России перестал участвовать в интервенциях на валютном рынке. Многие люди переводят рубли в евро и доллары, но совершенно не задумываются о том, что через некоторое время курс может стабилизироваться, а переплаченная сумма уйдет в карман валютным спекулянтам.

Следующими основными препятствиями валютной интеграции России в мировую финансовую систему являются низкая конкурентоспособность финансового сектора; несовершенство валютного законодательства; диспропорция в структуре экспорта; отсутствие сложившегося механизма государственной поддержки

экспортно-ориентированных производств; нестабильность экономики; несоответствие масштабов инвестиционных процессов потребностям экономики [4].

Представляется важным ослабление валютного регулирования с частичным смещением центра ответственности с национального уровня на уровень международных организаций так, чтобы это не противоречило национальным интересам.

Литература:

1. Анализ современного состояния государственного регулирования валютной системы и методов ее регулирования [Электронный ресурс]. – URL: <http://revolution.allbest.ru>

2. Портал Российская газета: Экономика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru>

3. Ильяшенко В.В. Инфляция: проблемы теории и практики. – М.: Приор, 2015. – 441 с.

4. Пантелеев В.П. Анализ методов валютного регулирования в условиях нестабильности в России // Молодой ученый. – 2015. – № 22. – С. 450.

УДК 336.717.061

Емельянова А.В.

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
КРЕДИТОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК»)**

*Научный руководитель: Афанасьева М.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассмотрено современное состояние потребительского кредитования в России. На примере ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» выявлены проблемы, связанные с развитием потребительского кредитования, а также предложены возможные пути решения.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредитование физических лиц, качество кредитного портфеля.

Приоритетным направлением развития банковской деятельности всегда выступало кредитование клиентов.

По данным Центрального Банка Российской Федерации на период с 1 января 2013 года по 1 января 2015 года наблюдался рост объемов потребительского кредита в России, который составлял около 49,9%, что практически вдвое, если сравнивать с аналогичным периодом ранее [1]. В 2015 году наблюдалось замедление роста рынка потребительского кредитования и некоторые аналитики прогнозируют в будущем отрицательную динамику его развития. Причинами такой ситуации называют и мировой финансовый кризис, и снижение реальных доходов населения, и недобросовестность банков, умалчивающих о скрытых комиссиях при подписании договора.

Общий объем просроченной задолженности в банковском секторе на конец 2014 года составил 16,58% от общего объема ссудной задолженности граждан. В 2014 – 2015 годах доля просроченной задолженности в розничном кредитовании росла на фоне сокращения выдач новых займов. С середины 2014 года банки стали пересматривать кредитные политики в сторону снижения риска и тщательной оценке заемщиков. Это привело к тому, что качество новых кредитов оказалось на порядок выше тех, которые выдавались в период наращивания клиентских портфелей в 2012-2013 гг. [2].

Рассмотрим потребительское кредитование на примере конкретного банка ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

По итогам 2012 – 2014 гг. валюта баланса ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» сократилась на 25,9%. В активной части наблюдается существенное сокращение кредитного портфеля на 37,1%, объема средств в кредитных организациях на 83%, основных средств и нематериальных активов на 35%, а также прочих активов на 12% [3]. За анализируемый период сократились процентные доходы банка на 32,9% при этом процентные расходы выросли на 10,5%. Наблюдался незначительный рост ссуд, предоставленных физическим лицам (1,4%), при этом чистая ссудная задолженность снизилась на 2%.

Согласно данным, представленных на официальном сайте банка ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» по состоянию на 01.01.2016 г. доля Сибирского федерального округа в общей структуре кредитного портфеля составляет 15,8%. Величина кредитного портфеля неуклонно снижается.

Анализируя качество кредитного портфеля, можно отметить, что наибольший удельный вес – 50,5% занимает 5 категория

качества (безнадежные ссуды). В целом все категории находятся на высоком уровне, что говорит о повышении кредитного риска. В структуре просроченной задолженности физических лиц доминирует просроченная задолженность свыше 181 дня (86,3%), которая относительно 2013 года снизилась, но в целом остается довольно высокой. Это говорит о том, что ООО «ХКФ Банк» стал тщательней проводить проверку потенциальных заемщиков и качественней работать с просроченной задолженностью, но все равно этого недостаточно [3].

Удельный вес просроченной задолженности физических лиц по отношению к 2012 году снизился на 2,4 подпункта, но в целом данный показатель увеличился на 9,5%, так как величина ссудной задолженности увеличивается из периода в период и на 01.01.2015 года она выросла на 60,9%.

Исходя из проведенного анализа потребительского кредитования в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», были выявлены следующие проблемы:

- рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц;
- сокращение кредитного портфеля по потребительским кредитам в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

В настоящий момент основными задачами большинства кредитных организаций являются пути совершенствования кредитования физических лиц, в числе которых является разработка мероприятий, предусматривающих повышение доступности кредитных продуктов для заемщиков.

Важным направлением совершенствования потребительского кредитования, как показал опыт «Хоум Кредит энд Финанс Банк», может стать разработка программы кредитования с использованием кредитных карт для клиентов, являющихся вкладчиками банка [4].

Литература

1. Нечаева А.А., Афанасьева М.А. Влияние изменения ключевой ставки на стоимость банковских продуктов // В сб.: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей международной научно-практической конференции / Отв.ред. Сукиасян А.А. – 2015. с. 38-40.
2. Международной научно-практической конференции. 2015. С. 38-40.

3. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru.

4. Официальный сайт ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» [Электронный ресурс]. – URL: www.homecredit.ru.

5. Коляда Н.И. Развитие дистанционного обслуживания в банковской системе Алтайского края // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). С.180-181.

УДК 336.77

Зацепина Н.П.

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

*Научный руководитель: Руденко А.М., к.э.н., профессор
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация: Статья посвящена проблемам потребительского кредитования в России, причинам способствующие снижению выдачи потребительского

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, ключевая процентная ставка, факторы сдерживающие выдачу потребительского кредитования.

Потребительский кредит – кредит, назначение которого состоит в предоставлении населению денежных средств или товаров для удовлетворения потребительских нужд с последующим возмещением долга [3, с. 173].

В настоящее время сфера потребительского кредитования является одним из наиболее динамично развивающихся рынков. Понятие и сущность этого термина отражено в Письме Банка России от 26.05.2005 г. №77, из него следует, что под потребительскими кредитами понимаются кредиты, предоставляемые физическим лицам (потребителям) в целях приобретения товаров (работ, услуг) для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [2, с. 82].

В настоящее время имеются определенные проблемы – это высокий уровень рисков, значительная доля просроченной

задолженности, низкое качество кредитных портфелей и недостаточность капитала.

Одной из главных проблем, на сегодняшний день, является рост невозвращенных кредитов или кредитов, обслуживаемых клиентами ненадлежащим образом, что может привести к краху кредиторов и ко многим другим неблагоприятным последствиям.

Существуют факторы, сдерживающие выдачу потребительских кредитов:

- наличие преимущественно краткосрочной структуры банковских пассивов;
- относительно высокий уровень процентных ставок, применяемых банками (из-за высокого уровня инфляции и кредитного риска);
- слабое обеспечение кредитов и трудная реализация залога в случае невозврата займа.

В России постоянно совершенствуется нормативно-правовые основы регулирования потребительского кредитования. Закон о потребительском кредитовании, на наш взгляд, направлен на урегулирование таких вопросов:

- 1) предоставление достоверной и полной информации, связанной со сделкой потребительского кредитования;
- 2) требования к субъектному составу правоотношений между кредитором и заемщиком;
- 3) заключение и исполнение договора потребительского кредита;
- 4) необходимые способы обеспечения исполнения договоров потребительского кредитования;
- 5) меры государственного контроля и надзора при потребительском кредитовании [1].

Основная проблема, которая действительно сейчас волнует банки в секторе кредитования населения, – невозврат банковских кредитов, размеры которых здесь весьма значительны. Основными причинами, на наш взгляд, являются две. С одной стороны, развитие рынка потребительского кредитования сильно опережает развитие его законодательного регулирования, то есть правовая инфраструктура несовершенна. Любое законодательное регулирование отношений в данной сфере будет способствовать повышению прозрачности взаимодействия между банками и заемщиками, поощряя тех, кто ведет себя в соответствии с законодательно принятыми нормами, тем самым формируя правильные установки. А с другой – довольно

низкий уровень финансовой культуры населения. Проблема заключается не столько в недостаточности знаний, навыков или опыта россиян в отношении кредитных продуктов банков как таковых, а в отсутствии правильных установок в области финансового поведения, культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета.

Еще одной важной проблемой является дороговизна потребительских кредитов (высокие процентные ставки).

Актуальным в современных условиях является развитие партнерских отношений банков и страховых компаний с целью снижения кредитными учреждениями своих финансовых рисков. Необходимо введение системы обязательного страхования при осуществлении операций на рынке розничного кредитования. В настоящее время, на наш взгляд, партнерство страховых компаний и банковских учреждений является неотъемлемым элементом повышения эффективности розничного кредитования, ведь ценовой фактор для банков сегодня менее важен, чем фактор надежности.

В текущей экономической ситуации устойчивость кредитных организаций во многом зависит от качества и эффективности управления кредитными рисками, неотъемлемой частью которого является работа с залоговым обеспечением выданных ссуд. Банкам необходимо, по нашему мнению, проводить системную работу, направленную на повышение качества оценки объектов залогового обеспечения и оптимизацию процесса взаимодействия банковского сектора с услугами сторонних оценочных компаний, которые специализируются на оценке залогов, ратификации залогового обеспечения, а также составлении договоров залога.

Постоянное совершенствование системы кредитования населения в условиях роста межбанковской конкуренции является для банка необходимым условием формирования его общественного имиджа как универсального кредитного учреждения, а также служит дополнительным источником дохода от проведения кредитных операций с физическими лицами.

В сложившихся условиях оценка кредитоспособности потенциального заемщика становится необходимым фактором устойчивого и стабильного функционирования и дальнейшего развития любого коммерческого банка.

Последние тенденции в банковском секторе, связанные с ужесточением регламентации деятельности банков со стороны единого мегарегулятора дают надежду, что на рынке останутся самые

ответственные, финансово здоровые, социально активные и клиентоориентированные банки, которые смогут на основе тесного диалога со своими заемщиками, а также различными инновационными продуктами поднять рынок кредитования на новый уровень.

Литература:

1 Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (в ред. от 21.07.2014) // Сайт компании «Колсультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный – (дата обращения 25.09.2014)

2 Каширина, М.В. Потребительское кредитование на современном этапе / М.В. Каширина // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2015. – № 1. – С. 81-87.

3 Каширина, М.В. Потребительское кредитование на современном этапе / М.В. Каширина // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2015. – № 1. – С. 81-87.

УДК 336.77.067

Исаева Е.А.

**РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*Научный руководитель: Афанасьева М.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются последние тенденции развития кредитования физических лиц как в целом по России, так и по Алтайскому краю. Проведен анализ изменения доли просроченной задолженности физических лиц.

Ключевые слова: кредитный портфель физических лиц, просроченная ссудная задолженность.

В связи с финансовой нестабильностью, вопросы модернизации и совершенствования управления основным видом банковской деятельности – кредитным портфелем приобрела особую актуальность и значимость.

Динамика основных показателей в 2014 году формировалась под влиянием ряда негативных внешних факторов: падение цен на нефть, значительного роста геополитической напряжённости и последующего введения секторальных санкций против России. Эти причины повлияли на рост кредитного портфеля и динамику проблемной задолженности.

Кредитный портфель банка – это структурируемая по различным критериям качества совокупности предоставляемых банком кредитов, отражающая социально-экономическая и денежно-кредитное отношение между банком и его клиентами по обеспечению возвратного движения ссудной задолженности [1].

Банки стремятся не только увеличить размер кредитного портфеля, но и повысить его качество, т.е. минимизировать проблемные кредиты в нём. Причём, если портфель растёт, а банк продолжает наращивать темы кредитования, значит, у него всё в порядке с качеством портфеля.

Таблица 1

Динамика ссудной задолженности физических лиц российских банков за 2011-2015 гг., млн. руб. [2]

Показатель	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Темп роста, % 2015/2011
Российская Федерация	5534 711	7711 631	9925 922	11294 766	10634 035	192,1
- в рублях	5218033	7474221	9698947	11005284	10366829	198,7
- в иностранной валюте	316678	237410	226975	289482	267205	84,4
Алтайский край	74 696	106 348	140983	155 550	141 604	189,6
- в рублях	74040	105955	140647	155099	141159	190,7
- в иностранной валюте	656	393	336	451	445	67,8

В 2014 году рост ссудной задолженности физических лиц достиг максимального значения за последние пять лет. Снижение динамики ссудного портфеля в иностранной валюте, во многом является следствием неустойчивости курса рубля. Согласно оценкам Банка России, полное восстановление банковского кредитования возможно только при устойчивом снижении

инфляции до уровня 7-9%, что маловероятно в 2016 году, его стоит ожидать в 2019-2020 гг.

Рост проблемной задолженности – это одна из ключевых проблем банковского сектора. В период с 2011 г. по 2013 г. российские универсальные и розничные банки превратились в «кредитные фабрики» и активно кредитовали население в разных форматах. В итоге постепенно росла закредитованность населения и просроченная задолженность по выданным кредитам.

Качество кредитных портфелей российских банков заметно снизилось в 2015 году, что в частности выразилось в росте просроченной задолженности. Снижение качества ссудного портфеля во многом является следствием снижения темпов роста кредитования при относительно умеренном снижении платежной дисциплины заемщиков.

Таблица 2

Динамика просроченной ссудной задолженности физических лиц российских банков за 2011-2015 гг., млн. руб.

Показатель	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Темп роста, % 2015/2011
Российская Федерация	290305	312508	439161	655643	861427	296,7
- в рублях	244387	276927	406452	620287	802661	328,4
- в иностранной валюте	45918	35581	32709	45356	58766	128,0
Алтайский край	4398	4724	13893	10591	13899	316,0
- в рублях	4243	4608	11318	10448	13702	322,9
- в иностранной валюте	155	116	2574	143	196	126,5

Учитывая, что рецессия в экономике РФ с большой вероятностью продолжится, предпосылок для улучшения качества кредитных портфелей банков пока нет [3]. Динамика доли просроченной задолженности в 2015 году оказалась негативной, на это повлияла нестабильная экономическая и политическая обстановка. В 2015 году доля просроченной задолженности физических лиц имеет тенденцию к росту из-за ухудшения

обслуживания ранее выданных розничных кредитов и сокращения ссудного портфеля.

Литература:

1. Гребеник, Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления / Т.В. Гребеник, Е.П. Терновская // Электронное периодическое издание «Науковедение». – 2014. – № 3 (22).

2. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru.

3. Нечаева А.А., Афанасьева М.А. Влияние изменения ключевой ставки на стоимость банковских продуктов // В сб.: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей международной научно-практической конференции. 2015.– С. 38-40.

УДК 336.7

Катаева И.Н., Медведева Е.А.

**ПОЛИТИКА ЦЕНТРОБАНКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА
ЭКОНОМИКУ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

*Научный руководитель: Ижболдин-Кронберг А.Р., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассмотрены действия ЦБ России последних лет в области денежного обращения и монетарной политики, а также дана оценка их последствий для функционирования региональной экономики.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, денежное обращение.

Необходимое условие эффективного развития экономики – формирование четкого механизма денежно-кредитной политики, позволяющего Центробанку воздействовать на деловую активность, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабильного денежного обращения [1].

В 2014 г. ЦБ РФ столкнулся с дилеммой: или удерживать рубль в границах валютного «коридора» или сохранить

золотовалютный запас страны. В итоге было принято решение отпустить рубль в «свободное падение» ради спасения тающих золотовалютных резервов. [2, с. 96]. Кроме того, Центробанк в последние годы перешел к так называемому режиму инфляционного таргетирования. Эти решения и методы их реализации вызвали серьезную дискуссию среди экономистов. Как показывает динамика изменения уровня инфляции за последние три года, он вырос почти в 2 раза. Применительно к Алтайскому краю, инфляция составила 12,4% в 2015 г., что ниже на 0,5% по сравнению с инфляцией в целом по стране (Табл. 1).

Таблица 1

**Динамика инфляции в России и Алтайском крае
в 2011-2015 гг. [3]**

Годы	2011	2012	2013	2014	2015
Уровень инфляции в РФ, %	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9
Уровень инфляции в Алтайском крае, %	4,8	7,2	7,0	11,2	12,4

Для достижения поставленной цели по инфляции Банк России воздействует, прежде всего, на процентные ставки. В конце 2014 г. Центробанк, стараясь сдержать инфляцию, стабилизировать курс рубля и охладить спекулятивный «запал» на валютном рынке, принял непопулярное решение – повысить ключевую ставку до 17%. Неизбежным следствием такой политики стал кризис межбанковского кредитования, кредитное «сжатие» экономики. В связи с этим, среднегодовые ставки на банковском рынке Алтайского края на целевые кредиты составили 14,5-15%, на нецелевые потребительские кредиты – около 23%. [4]. Позже, после снижения ключевой ставки до 11% годовых, проценты на межбанковском рынке несколько уменьшились, и уже по состоянию на конец 2015 г. в крае наблюдалось более интенсивное смягчение условий банковского кредитования, чем в среднем по России.

Важнейшей качественной характеристикой денежного обращения является доля наличных денег в общем объеме денежной массы (Табл. 2)

Таблица 2

Структура денежной массы в Алтайском крае и РФ [5]

Денежный агрегат	Российская Федерация						Алтайский край					
	2012		2013		2014		2012		2013		2014	
	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %	Абс. знач, млрд. руб	Уд. вес, %
Денежная масса (M2)	24483,1	100	27405,4	100	31404,7	100	214,0	100	238,9	100	267,6	100
Наличные деньги (M0)	5938,6	24	6430,1	23	6985,6	22	107,018	49,9	119,442	49,9	133,776	49,9
Безналичные деньги	18544,6	76	20975,3	77	24419,1	78	107,02	50,1	119,446	50,1	133,779	50,1

Как показывает таблица 3, в крае существует тенденция увеличения наличных денег, так и безналичных, а соотношение удельных значений составляет 1:1. Но в противовес ранее сказанному следует подчеркнуть, что за два года – с четвертого квартала 2013 г. по четвертый квартал 2015 г. – реальное среднеквартальное предложение денег в экономике России сократилось примерно на 10%. Сжатие реальной денежной массы и высокие процентные ставки не содействуют выходу экономики России из кризиса. Вместе с тем можно отметить, что уровень монетизации по-прежнему остается крайне низким. Так, по итогам 2014 г. монетизация даже сократилась до 45%. Применяя политику уменьшения денежной массы в экономике, приводящую к высоким процентным ставкам, власти стремятся сократить инфляцию, но в реальности падение производства уменьшает предложение товаров и услуг вследствие сокращения кредитования и может усугубить рост цен [6, с. 17].

Литература:

1. Ижболдин-Кронберг А.Р. Глобальная нестабильность и ее влияние на макроэкономическую динамику в России / Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный

путь развития: материалы 6-ой межд. научно-практической конференции / Под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2015 г. – С. 40-43.

2. Юдина И.Н. Денежно-кредитная политика на современном этапе: вызовы и ограничения // Двадцать первые апрельские экономические чтения. – 2015. – С. 94-97.

3. Сайт Росстата: URL: <http://www.gks.ru/>

4. Шумилов Е. Копили на черный день // Алтайская правда. 2016. №59.

5. Условия банковского кредитования в Алтайском крае в III квартале 2015 года. –URL: <http://doc22.ru/information/analysis/6653-2015-12-11-03-44-03>.

6. Ершов М.В. Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // Вестник Финансового университета. – 2016. – №1. – С. 15-19.

УДК 336.76

Климовская Т.Ю.

ЗОЛОВОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТРУКТУРА И УПРАВЛЕНИЕ

*Научный руководитель: Дьякова Е. В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Проанализированы структура и динамика золотовалютных резервов РФ, охарактеризованы условия эффективного управления золотовалютными резервами.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, структура резервов, управление.

Размер золотовалютных резервов – это один из ключевых макроэкономических показателей развития экономики страны. Они выступают в качестве финансового резерва, который при необходимости можно использовать для бюджетных расходов и выплаты государственного долга.

Международные резервы состоят из средств в иностранной валюте, специальных прав заимствования, резервной позиции в

Международном валютном фонде и монетарного золота. По состоянию на 1 апреля 2016 г. отечественные международные резервы составляли 387,0 млрд. долл. США. По их размеру Российской Федерации находится на шестом месте. Наибольший удельный вес в составе международных резервов приходится на валютные резервы (свыше 90%) [1].

В 2014-2015 гг. отмечалась отрицательная динамика изменения золотовалютных резервов, что связано с геополитической напряженностью.

Таблица 1

**Структура международных (золотовалютных) резервов
Российской Федерации, % [2]**

Год	Международные резервы, в том числе				Итого, %
	валютные резервы			монетарное золото	
	иностранная валюта	счет в специальных правах заимствования	резервная позиция в МВФ		
2005	96,9	-	0,1	3,0	100,0
2008	97,4	-	0,1	2,5	100,0
2009	96,3	-	0,3	3,4	100,0
2011	90,3	1,8	0,4	7,5	100,0
2013	88,0	1,6	0,9	9,5	100,0
2014	89,6	1,7	0,9	7,8	100,0
2015	85,0	2,1	0,9	12,0	100,0

С 2010 года Центральный Банк РФ значительно повысил резервную позицию МВФ и счет специальных прав заимствования. Такая динамика обусловлена необходимостью диверсификации резервных валютных активов.

Задачи управления международными резервами состоят в обеспечении эффективности их использования:

- определения оптимально необходимого объема резервов;
- установления целесообразного соотношения между их компонентами;
- выбор конкретных валют и установления их долей;
- использование финансовых инструментов для размещения резервных валютных средств с учетом их прибыльности и ликвидности [6, 8, 1].

Ввиду современного развития мировой финансовой системы, процесс управления золотовалютными резервами любого государства имеет весьма актуальное значение, а повышение роли России на мировой арене требует от Центрального банка РФ формирование механизмов обеспечения качественного состава, структуры и положительной динамики их наращивания.

Банк России для эффективного управления золотовалютными резервами должен обеспечить следующие условия [3; 4]:

- обеспеченность денежного предложения;
- поддержание стабильности внешней торговли;
- погашение валютных обязательств Правительства РФ;
- стабильность платежного баланса в краткосрочном периоде.

Минфин РФ заявляет, что внешний государственный долг страны минимальный – 20% ВВП. Это благотворно влияет на политику и экономику, позволяя досрочно погасить большую часть своего долга, а также сформировать Резервный фонд в целях нейтрализации ухудшения экономики страны [5].

Основное направление использования золотовалютных резервов РФ – стабилизация валютного курса рубля. Рекомендуется рассмотреть возможность создания программ использования резервов на формирование инновационных технологий как вектора стратегического развития ведущих отраслей экономики.

Для повышения эффективности размещения международных резервов необходимо определить набор и структуру финансовых инструментов, соблюдая баланс надежности, прибыльности и ликвидности. Государственная политика в вопросах формирования и использования золотовалютных резервов должна быть гибкой и учитывать потребности внутри страны и внешнюю конъюнктуру.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru>.
2. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/hd_base/mrrrf/.
3. Погудаева, М.Ю. Структура и опыт управления международными резервами в современных условиях / М.Ю. Погудаева, Ю.И. Погудаев. // Вестник государственного гуманитарного университета. – 2010. – №6. – С. 207-214.

4. Хороля, Н.А. Золотовалютный резерв России // *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты.* – 2013. – №9. – С. 275-279.

5. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.ru/>.

УДК 336.71

Клочкова Е.К.

РОЛЬ ЗАЛОГА, ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИКЕ КРЕДИТОВАНИЯ

*Научный руководитель: Коляда Н.И., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются причины ухудшения качества кредитного портфеля и предлагается решения проблемы на примере опыта управления по развитию предпринимательства Администрации Алтайского края.

Ключевые слова: залог, гарантия, поручительство, кредитования.

Основной проблемой кредитных отношений всегда являлся вопрос возврата вложенных средств и процентов. Для его обеспечения банки могут использовать все способы, предусмотренные действующим законодательством. Основными являются залог, поручительство и банковская гарантия.

Характер обеспечения банк выбирает самостоятельно, исходя из кредитной политики и возможностей клиентов. Роль Банка России здесь ограничена – можно отметить только норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (Н9.1), регулирующий кредитный риск в отношении акционеров (до 50%).

В целом по банковской системе происходит ухудшение качества кредитного портфеля и это приводит к возрастанию роли обеспечения кредитных операций. За последние два с половиной года доля объёма проблемных ссуд выросла на 40%, а безнадежных на 60%. Увеличение просроченной задолженности привело к росту резервов на возможные потери по ссудам на 42%.

Если ситуацию по обеспечению рассматривать на примере отдельного банка, то проведённое исследование в ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» показало, что банк делает упор на диверсифицированное кредитование, основной формой обеспечения которого являются гарантии и поручительства. Их доля, в среднем, превышает 50%. На втором месте находится недвижимость значение которой постепенно снижается и составляет менее 30%. Остальные варианты обеспечения составляют менее 10% каждый, хотя необходимо отметить некоторый рост доли ценных бумаг. В целом, такой характер обеспечения нельзя признать оптимальным, так как в нём отсутствует движимое имущество, возникают вопросы по ликвидности. Также в банке существует рост просроченной задолженности по всем видам заемщиков, особенно по физическим лицам, что приводит к высокому уровню продаж просроченной задолженности коллекторским агентствам.

За последние три года ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» стабильно входит в ТОП-10 лидеров по продаже кредитной задолженности коллекторам. За период 2012-2014 гг. сумма реализованных долгов увеличилась, хотя она и ниже чем в пиковом 2013 году. Если говорить о структуре проданного портфеля, то лидером являются кредиты наличными (65%), далее идут долги по кредитным картам (14%) и PoS-кредиты (10%). Важно отметить, что начиная с 2014 года коллекторы всё менее охотно покупают проблемные и безнадёжные активы банка. Многие эксперты считают, что ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» находится в предбанкротном состоянии.

Решение накопившихся проблем возможно при изменении структуры кредитного портфеля в первую очередь, за счёт снижения доли кредитования физических лиц и использования ресурсов государства для кредитного обеспечения бизнеса в сфере реального производства. Поэтому банковской сфере страны может быть полезен опыт, накопленный в Алтайском крае.

В 2007 году Администрацией Алтайского края, в лице управления по развитию предпринимательства, был создан Алтайский гарантийный фонд. Основная цель которого – расширение доступа представителей малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам. Фонд приступил к работе в начале 2008 года и показал высокую востребованность со стороны малого и среднего бизнеса.

По состоянию на первое января 2016 г. Фондом выдано 518 поручительств на сумму более 1,3 млрд. рублей. Объём представленных банками кредитов, обеспеченных поручительствами фонда, составил около 3,7 млрд. рублей. Поручительства фонд предоставляет на сумму до 50 процентов от размера выдаваемого кредита для всех субъектов малого и среднего предпринимательства и до 70% для сельскохозяйственных потребительских кооперативов и предприятий, осуществляющих свою деятельность в производственном секторе экономики. Речь идёт о фирмах, реализующих инвестиционные проекты модернизации производства или ведущих инновационную деятельность.

В настоящее время соглашения о взаимодействии финансовых учреждений с Алтайским гарантийным фондом при финансировании бизнес-проектов предпринимателей подписано с 19 банками-партнерами.

Алтайский гарантийный фонд в свою очередь является партнером недавно созданного АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Гарантии, предоставляемые компанией, позволяют значительно расширить доступ предпринимателей к долгосрочным кредитам банков-партнеров Корпорации. Максимальный срок гарантийных обязательств может составлять 15 лет с залоговым обеспечением до 70 % от суммы кредита.

Использование возможностей бизнеса и государства может дать серьёзный импульс промышленному развитию страны и повышению надёжности кредитных операций для коммерческих банков.

Литература:

1. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru.

2. Афанасьева М.А., Панасюк Я.М. Проблемы кредитования сельского хозяйства в современных условиях // Вестник алтайской науки. 2015. № 3-4 (25-26). С. 99-103.

3. Рау Э.И., Хмелевский В. Новый взгляд на систему банковского кредитования // Цивилизационные, экономические, гуманитарные и лингвистические проблемы современного общества: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: И.В. Рогозина. 2010. С. 192-195.

Крупина А.Н.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

*Научный руководитель: Дьякова Е.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Рассматривается динамика развития финансово-кредитных интернет-услуг. Определяются риски интернет-банкинга и предлагаются меры по снижению рисков и оптимизации финансово-кредитных интернет-услуг.

Ключевые слова: финансово-кредитные интернет-услуги, интернет-банкинг, электронные расчеты, банковские операции, киберпреступления.

В настоящее время финансово-кредитные интернет-услуги приобретают большую актуальность, создают новую модель потребительского поведения. Глобальная сеть Интернет обеспечивает дешевую и простую коммуникацию для всех ее участников. Современные изобретения и технологии превратили Интернет в развитую инфраструктуру, способную охватить информационные центры, мировые библиотеки, базы данных научной и правовой информации, многие государственные и коммерческие организации, биржи и банки.

Примерно 81% интернет-пользователей Российской Федерации совершают различные финансово-кредитные операции: электронные расчеты, банковские операции, операции на валютном и фондовом рынке, интернет-страхование и прочие. Самой востребованной финансово-кредитной услугой в интернете является интернет-банкинг, а наименее – интернет-трейдинг [1].

Выделение этих услуг в отдельный сегмент рынка вызвано тем, что все они ориентированы на удовлетворение смежных потребностей клиента (рис. 1) [2].

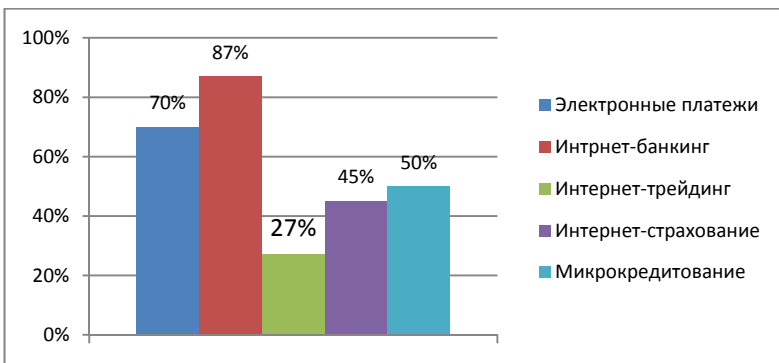


Рисунок 1. Удельный вес интернет-услуг в общем объеме предоставляемых услуг в Российской Федерации за 2015 г., %.

Следует отметить, что российские интернет-банки предлагают своим пользователям широкие возможности оплаты различных услуг, внутрибанковских и вне банковских переводов, открытия вкладов, заказа карт и других банковских продуктов онлайн, возможности для анализа персональных расходов и удобный интерфейс для совершения повторяющихся операций.

Наиболее высокий удельный вес интернет-услуг (порядка 70%) в таких коммерческих банках, как ПАО «Сбербанк России», ПАО АКБ «Авангард», КБ «Ситибанк», АО «Гинькофф Банк». В меньшей степени интернет-услуг предоставляются в АО «ОТП Банк», ПАО «Росбанк», АО «Газпромбанк» [3].

Развитие финансово-кредитных интернет-услуг порождает ряд проблем:

- интенсивно развиваются киберпреступления;
- трудно определить надлежащее качество и своевременность услуг;
- сложность в идентификации и аутентификации субъектов отношений, возникающих при оказании финансовых услуг через Интернет.

Кроме того, рост использования виртуальных денежных знаков может вылиться в сокращение скорости обращения национальных денежных единиц.

Для совершенствования финансово-кредитных интернет-услуг, на наш взгляд, необходимо обеспечить многоуровневую систему защиты, в которой различные барьеры в виде политик, методов, процедур,

средств разного уровня работают совместно; минимизировать временной разрыв между подачей заявки и получением услуг; внедрить системы, использующие одноразовые пароли.

Таким образом, финансово-кредитные интернет услуги требуют снижения степени риска и дальнейшей оптимизации.

Литература:

1. Коробейникова, О.М. Платежные технологии в среде Интернет // Финансы и кредит. – 2012. – №47.

2. Равенков, П.В. Актуальные направления регулирования электронного банка / П.В. Равенков, А.Л. Поспелов. // Финансы и кредит. – 2015. – №24.

3. Развитие интернет-банкинга в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bankingtips.ru/razvitie-internet-bankinga-v-gossii/>.

УДК 336.71

Мац А.С.

**ОСОБЕННОСТИ ЛОФТ-ИПОТЕКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Научный руководитель: Деркач Н.О., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Рассматриваются рынок недвижимости в лофт-сегменте, его перспективы развития и условия кредитования банками.

Ключевые слова: лофт, кредит, ипотека, банк.

Сегодня на рынке недвижимости возрастает объем предложений о покупке помещения в лофте. Лофт – это промышленное здание или сооружение, переоборудованное под жилое помещение. Лофт-апартаменты в основном представлены в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Сочи для определенного клиентского сегмента. Как правило, это современная молодежь, не имеющая детей, с достаточно высоким уровнем дохода.

Одно из главных преимуществ лофт-апартаментов – цена. Она обычно ниже стоимости квартир со схожими параметрами в том же районе города на 15-20%. Требования к таким объектам ниже, что даёт простор при выборе планировки, при этом перепланировки не требуют последующего согласования. Кроме того, сейчас появились лофт-комплексы, где реализуется концепция Live & Work, т.е. в одном здании находятся и апартаменты, и офисы, что позволяет жить и работать в одном месте, не тратя время на дорогу.

При всех достоинствах апартаментов, они пока не смогли выйти на один уровень популярности с квартирами, как это произошло в США и в Европе. Наряду с преимуществами есть и недостатки: причина заключается, прежде всего, в юридическом статусе этого жилья. Из-за этой особенности оформить постоянную регистрацию в апартаментах нельзя. Жильцам будет доступна только временная регистрация, что превращает апартаменты в «дополнительное» жильё, т.е. покупатели, как правило, уже имеют квартиры или дома, в которых зарегистрированы. К тому же плата за коммунальные услуги для владельцев апартаментов обычно выше, чем для владельцев квартир.

Программы ипотечного кредитования на покупку апартаментов представлены в 15 кредитных организациях, среди которых ВТБ24, Банк Москвы, Возрождение, ДельтаКредит, Транскапиталбанк и др.

При оформлении ипотеки на апартаменты стоит обратить внимание на ряд обязательных условий, которые требуют банки:

1. Предоставление ипотеки.
2. Если вы желаете получить ипотеку на помещение, которое находится на стадии строительства, у вашего застройщика должны быть все документы и разрешение на строительство.
3. Застройщик должен иметь возможность предоставить банку гарантии, которые дадут ему уверенность в завершении постройки.
4. Обязательная прописка в том регионе, где оформляется кредит.
5. Наличие первоначального взноса в зависимости от банка.
6. Предоставление всех документов, подтверждающих достаточный уровень дохода для погашения задолженности по ипотеке.

7. Максимальный срок выдачи кредита не должен превышать 30 лет.

Процентные ставки по кредиту будут зависеть от ряда факторов: банка, в котором оформлен кредит; уровня готовности помещения; первоначального взноса; срока, на который вы хотите оформить ипотеку.

Более тщательно проверяются и заемщики, приобретающие апартаменты:

1) первоначальный взнос при оформлении ипотеки должен быть не меньше суммы, которую требует банк, а для большей вероятности может быть еще немного больше;

2) гражданство заемщика (кредит не может оформить лицо, которое не является гражданином Российской Федерации);

3) гражданин должен иметь постоянное место работы и официальный доход, который сможет позволить гасить задолженность по ипотеке;

4) минимальный срок работы на последнем месте должен быть не менее полугодя;

5) ипотечные кредиты не выдаются несовершеннолетним и пенсионерам, только работоспособному населению;

6) при оформлении договора на ипотеку должны присутствовать все собственники жилья;

7) если в семье есть несовершеннолетние, обязательно должно быть разрешение от органов опеки и попечительства;

8) требуется наличие договора на страхование данного жилья.

При аккредитации апартаментов банком проверяется разрешительная документация проекта, оценивается назначение жилого комплекса, ликвидность всех инфраструктурных объектов, которые входят в проект, – парковки, торговые, офисные помещения, социальные учреждения, и даже рассматривается, почему застройщик решил построить именно апартаменты, а не квартиры. Далеко не каждый проект проходит данную проверку, так как сложность у банков вызывает, прежде всего, оценка ликвидности помещения. В масштабных проектах на корпуса с апартаментами и корпуса с квартирами распространяются разные ипотечные программы и условия.

На наш взгляд, в ближайшее время подобных ипотечных предложений, станет больше. Банки видят растущую популярность этого формата недвижимости, и поэтому на рынке появятся новые

продукты. При этом география будет становиться все шире, и он будет присутствовать во всех сегментах рынка – как в премиум, так и в бизнес и даже в эконом-классе. Все это позволяет с уверенностью прогнозировать, что в ближайшее время услуги по кредитованию апартаментов станут базовым пакетным предложением любого банка, активно работающего на рынке розничного кредитования.

УДК 336.71

Мясникова А.Н.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ (УСЛУГ)

*Научный руководитель: Мищенко И.К., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проведен анализ ценовых предпочтений покупателей банковских продуктов и услуг на основе опросов клиентов, предложен комплекс мер по стимулированию роста объемов продаж.

Ключевые слова: спрос, прогнозирование продаж, маркетинговые исследования, ценовые предпочтения покупателей, банковские продукты.

Ценовые исследования выделяют как относительно самостоятельное направление в маркетинге. Их объектами выступают сами цены, процессы их формирования на стороне спроса и предложения, а также некоторые причинно-следственные связи в развитии рынка. Для коммерческих банков дополнительным фактором выступают регулирующие функции ЦБ РФ [1].

Маркетинговый анализ ценовых предпочтений покупателей банковских продуктов и услуг нами был проведен на примере ОО «Барнаул/22» ПАО «Бинбанк» филиал в г. Новосибирске [2]. Использовались методы финансового и факторного анализа продаж, SWOT-анализа [3], а также экспертных оценок на основе анкетирования 150 физических и юридических лиц – клиентов банка.

В ходе исследований были выявлены основные проблемы ОО «Барнаул/22» ПАО БИНБАНК: неэффективная ценовая политика, высокие цены на платные услуги (табл. 1); отток клиентов; регулярное невыполнение планов продаж.

Таблица 1

Сравнение стоимости платных услуг Бинбанка с основными конкурентами, руб.

Показатель	Бинбанк	Сбербанк	Альфа-Банк
СМС-информирование	50	30	59
Кредитная история	800	580	1000
Бонусная программа	250	0	нет услуги
Защита кредита	1000	700	500
Страхование имущества	2700	2250	2500
Страхование для путешественников	2500	1070	2500
Денежные переводы	100	50	нет услуги

Результаты опросов показали, что клиенты готовы заплатить за предлагаемые банком услуги в среднем в 1,5-2 раза меньше, чем на самом деле.

По результатам анализа можно выдвинуть ряд предложений:

1. Совершенствование ценовой политики банка. Чтобы услуги постоянно пользовались спросом среди клиентов, необходимо пересмотреть ценовую шкалу и установить цены примерно на одном уровне с другими банками.

2. Привлечение новых клиентов-вкладчиков. Для этого нужно сделать акцент на том, что процентные ставки по вкладам Бинбанка выше по сравнению с другими банками-конкурентами (рис.1).

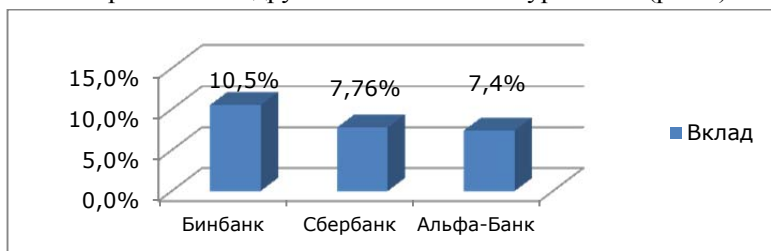


Рисунок 1. Сравнение ставок по вкладам Бинбанка с конкурентами, %.

3. Установить приоритет комплексных продаж и предложений взаимодополняющих услуг. Помимо основных банковских продуктов (вклады, кредиты, кредитные карты, депозиты),

сотрудникам банка необходимо активно предлагать платные услуги, взаимодополняемые с ними.

4. Ввести новый метод мотивации сотрудников банка «Банковский продукт месяца». Его суть заключается в том, что каждый месяц должен устанавливаться банковский продукт месяца по каждому виду по оптимальной цене (например, платная услуга месяца, кредит месяца, вклад месяца, депозит месяца). Все сотрудники банка должны делать максимальные продажи именно по данному выбранному продукту. Это поспособствует, во-первых, выполнению плановых показателей банка, а во-вторых, – стабильности спроса на услуги и удовлетворенности клиентов, что в целом обеспечит рост продаж.

Основой оценки эффективности реализации предложенных мероприятий будет прогнозирование, которое пока еще недостаточно используется как региональной политике, так и в практике хозяйствующих субъектов [4]. Составим прогноз роста продаж банковских продуктов в 2016 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Прогноз роста продаж банковских продуктов (услуг)
ОО «Барнаул/22» филиал ПАО «Бинбанк» в г. Новосибирске
в 2016 г. (тыс. руб.).**

Банковский продукт (услуга)	2016 год		Упродаж средний в день
	план	прогноз	
СМС-информирование	90	90	5 услуг
ДП Western Union	350	360	10 переводов
ДП Юнистрим	280	288	8 переводов
Вклад «Максимальный процент»	68500	90000	250000 – средняя сумма вклада
Вклад «Ежемесячный доход»	79000	108000	300000 – средняя сумма вклада
Потребительский кредит	5850	9600	100000 – средняя сумма кредита
Депозит «Классический»	210000	252000	700000 – средняя сумма вклада
Депозит «Сезон дохода»	700000	720000	2000000 – средняя сумма вклада
Кредит «Оборотный»	580000	612000	1700000 – средняя сумма кредита
Итого	1644070	1792338	

Таким образом, в 2016 году, согласно проведенным расчетам, рост продаж банковских продуктов (услуг) ОО «Барнаул/22» филиал ПАО «Бинбанк» в г. Новосибирске составит 148 млн 268 тыс. руб. или 109,02%. Прирост объема продаж за год составит более 9%.

Проведенные расчеты свидетельствуют об эффективности предложенных мероприятий, которые будут полезны и другим банковским учреждениям.

Литература:

1. Казанцева Н.А., Мищенко В.В., Мищенко И.К. О повышении роли территориальных учреждений Банка России как мегарегулятора финансового рынка // Вестник алтайской науки. 2015. № 3-4 (25-26). С. 245-248.

2. Официальный сайт Бинбанка [Электрон. ресурс]. – URL: - <https://www.binbank.ru>. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 05.05.2016).

3. Головки Ю.В. Маркетинговые исследования: как это делают в российских банках // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2015. №1. С. 1–11.

4. Мищенко В.В., Кукарская Л.И. Проблемы прогнозирования социально-экономического развития в региональной политике Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 23. С. 8-14.

УДК 336.7

Павличенко Ю.Д.

**РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
(НА ПРИМЕРЕ АО «ГАЗПРОМБАНК»)**

*Научный руководитель: Мочалова Л.А., д.э.н., профессор
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье произведен анализ процесса ипотечного кредитования, предложены мероприятия по совершенствованию механизмов ипотечного кредитования в АО «Газпромбанк», позволяющие увеличить объемы ипотечного кредитования и при этом снизить риски банка и заемщика.

Ключевые слова: Ипотечное кредитование, механизм снижения рисков.

В условиях существующего экономического кризиса возникают проблемы с задолженностью юридических и физических лиц коммерческим банкам, связанные с риском невозврата кредитов. В этой связи совершенствование механизмов ипотечного кредитования, снижающих риски банков и заемщиков, являются актуальными [1].

В таблице показаны риски ипотечного кредитования АО «Газпромбанк».

Таблица 1

**Риски ипотечного кредитования АО «Газпромбанк»
за период 2012-2014 гг.**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Ср. темп роста
Объем ипотечных кредитов, млн. руб.	89 328	130 429	163 618	135,3
Просроченная задолженность по ипотечным кредитам млн. руб.	1 713	2 805	4 145	155,6
Доля просроченной задолженности в общем объеме ипотечных кредитов, %	2	2	3	-
Сформированный резерв, млн. руб.	1 298	1 588	2 100	127,2

Примечание – составлено автором на основе данных аудиторского заключения [2]

Анализ таблицы 1 показывает, что за исследуемый период темпы роста просроченной задолженности растут быстрее темпов роста объема ипотечных кредитов на 20,3%. При этом «Газпромбанк» формирует резерв на возможные потери по ипотечным ссудам, прирост которого в среднем за 3 года составил 27,2%. Посредством формирования резервов банк борется с рисками просрочки и невозврата ссуд, однако, – это «мертвые» деньги, которые не приносят доход. Следовательно, увеличение резервов замедляет темпы развития бизнеса банка.

Кроме стратегии увеличения резервов на возможные потери банку можно предложить стратегию совершенствования самого механизма ипотечного кредитования, снижающего риски [3, 4, 5,6].

Для поддержки рынка ипотечного кредитования государство разработало программу «Жилье для российской семьи». Проанализируем механизм снижения рисков при внедрении программы ЖРС Газпромбанком.

Снижение риска заемщика: возможность снижения переплаты по кредиту: ипотека выдается по льготной процентной ставке от 11.5% годовых в рамках господдержки; доступный первоначальный взнос от 10%; более низкая стоимость недвижимости экономкласса (на 20% ниже); гарантия получения недвижимости по фиксированным параметрам.

Снижение риска банка: снижение кредитного риска (риска невыполнения заемщиком обязательств по ипотечному кредиту) вследствие создания и передачи Газпромбанком АИЖК пула закладных. Иными словами, происходит продажа ипотечных кредитов физических лиц. Гарантия доступа к финансовым ресурсам АИЖК с фиксированными параметрами. При этом банк получает право, а не обязанность, использовать заем.

Данная схема является классической, однако основным плюсом является то, что АО «Газпромбанк» при внедрении программы «ЖРС» получает возможность привлечения новых клиентов – физических лиц, желающих воспользоваться ипотечным кредитом по льготной ставке, что в свою очередь увеличит объемы выдаваемых ипотечных кредитов и снизит кредитный риск банка посредством рефинансирования ипотечных кредитов АИЖК.

При сокращении просроченной задолженности «Газпромбанк» сможет снизить объем отчислений в резервы по ипотечному кредитованию. Таким образом, на руках у банка окажутся свободные денежные средства, которые можно будет инвестировать в новые ипотечные программы.

Литература:

1. О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: постановление Правительства РФ от 05.05.2014 № 404

(ред. от 10.12.2015) [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 18.04.2016).

2. Аудиторское заключение по годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Газпромбанк» за 2012 – 2014 год [Электронный ресурс] // Газпромбанк – URL: <http://www.gazprombank.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 25.04.2016).

3. Мочалова Л.А., Мочалова Е.Б. Экономическая сущность залога и его место в системе кредитования. Вестник алтайской науки. 2013. №2-1. С. 116-121.

4. Мочалова Л.А. Модель риск-ориентированной финансовой стратегии корпорации. Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева. 2010. №2(28). С. 170-174.

5. Мочалова Л.А. Особенности мирового финансового кризиса Финансы и кредит. 2009. №14 (350). С. 8-11.

6. Мочалова Л.А. Диагностика развивающегося регионального рынка ценных бумаг: монография / Л.А. Мочалова, Э.И. Рау; М-во образования и науки РФ, Алт. акад. Экономики и права. Барнаул. 2005.

УДК 336.717.3

Панюкова О.Д.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

*Научный руководитель: Афанасьева М.А., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассмотрены депозитные операции коммерческих банков Алтайского края. Проанализирована ресурсная база региональных банков в период сложной экономической ситуации.

Ключевые слова: банковский сектор, депозитные операции, процентная ставка.

На региональный банковский сектор возлагаются функции финансового посредничества, способствующего развитию экономики Алтайского края посредством аккумулирования денежных средств и их направления в кредиты и инвестиции.

Непростая обстановка в банковском секторе не только края, но и страны привела к негативным последствиям, которые отразились и на банковском секторе. Так, в сентябре 2015 г. была отозвана лицензия у АО «Зернобанка» вследствие неудовлетворительного качества активов, не генерировавших достаточный денежный поток и систематического допущения случаев несвоевременного исполнения обязательств перед кредиторами [1].

По основным показателям развития банковского сектора Алтайского края в 2014 году наблюдается снижение темпов развития. Совокупные активы кредитных организаций края снизились на 60% за счет снижения операций с клиентами (54%) [2]. Суммарный объем средств, привлеченных от клиентов, увеличился на 6,1% (за 2013 – на 15,6%) и достиг 160,5 млрд. руб. Это обусловлено, в основном, увеличением вкладов физических лиц (включая сберегательные сертификаты), как источника стабильного внутреннего фондирования банковского сектора. Рост данного показателя в 2014 год составил 4,8% (рост в 2013 году – 18,4%) и составили 116,6 млрд. руб. [2].

В структуре привлеченных средств клиентов наибольшую долю занимают вклады физических лиц – 65%, в то время как депозиты юридических лиц и средств индивидуальных предпринимателей – 20%. Это связано с тем, что юридические лица и индивидуальные предприниматели депозиты в основном используют в качестве расчетных счетов, а для получения дополнительного дохода предпочитают реинвестировать прибыль, в то время как физические лица не имеют альтернативного более надежного способа сохранности сбережений [3]. Данная структура на протяжении 2011 – 2014 гг. оставалась приблизительно одинаковой, даже в период нестабильной экономической ситуации, но изменялась динамика депозитного портфеля банков Алтайского края.

Конец 2014 года характеризовался снижением объемов привлеченных средств клиентов. Так, вклады населения сократились на 79%, депозитов юридических лиц – 68%. Это объясняется тем, что население стало активно закрывать рублевые депозиты из-за высокой волатильности на валютном рынке. С середины 2015 года вновь наблюдается рост привлеченных средств. Так по сравнению с 01.01.2014 вклады населения к 01.09.2015 увеличились на 42%, депозиты юридических лиц – на 19,6%. Средства индивидуальных предпринимателей увеличились с

января 2014 по сентябрь 2015 на 48%. Средства на банковских счетах увеличились на 38,5%, неснижаемый остаток средств на счетах свидетельствует о стабилизации финансового состояния [4].

Процентные ставки по вкладам и депозитам, как для предприятий, так и для физических лиц в конце 2014 начале 2015 годов имели большой темп роста в основном для краткосрочных вложений, и составили 15,8% и 9,8% соответственно. Это объясняется тем, что банковский сектор стремился вернуть изъятые деньги и привлекал клиентов повышенными ставками по вкладам на короткие сроки. Предложение таких привлекательных процентных ставок значительно изменило структуру вкладов по срокам размещения.

В 2014 году снизилась доля вкладов свыше трех лет и от года до трех лет до 64% (в 2013 г. – 80,2%), при этом осталась достаточно высокой, невероятно потому, что вклады были открыты раньше изменения процентных ставок.

Динамика по депозитам и вкладам свидетельствует о сохранении сберегательной активности, но доверие к банковскому сектору весьма нестабильное. При неблагоприятных обстоятельствах население готово забрать денежные средства, поставив банковский сектор Алтайского края под угрозу. Чтобы избежать подобных ситуаций, банкам следует более гибко реагировать на ситуацию на рынке и своевременно предпринимать необходимые действия, например, изменение процентных ставок по депозитам и вкладам.

Литература:

1. Бюллетень банковской статистики. Алтайский край [Электронный ресурс] // Алтайский банковский союз. – URL: <http://www.alt-banks.ru/analytics/altay>. – (Дата обращения 16.10.2015).

2. Региональный раздел. Алтайский край [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/regions/main_reg.asp?ni=ALTAI_KR&node=107&rez=2&OldBr=Yes&Year=-1. – (Дата обращения 19.10.2015).

3. Руденко А.М., Афанасьева М.А. Проблемы обеспечения ликвидности коммерческих банков в современных условиях. // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). С. 62-68.

4. Статистика и аналитика [Электронный ресурс] // Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края. – URL: http://www.econom22.ru/tovarnye-finansovye-i-strakhovye-rynki/financial_market/StAnalytics/. – (Дата обращения 17.10.2015).

Подкорытова К.А.

**УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
(НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА РОССИИ)**

*Научный руководитель: Мочалова Л.А., д.э.н., профессор
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Произведен анализ кредитного портфеля ОАО «Сбербанк России» за 2012-2014 гг., предложены мероприятия по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков. Внедрение методики позволит уменьшить просроченную задолженность по невозврату кредитов и как следствие, снизить риски для банка.

Ключевые слова. Просроченная задолженность, механизм снижения рисков, методика оценки кредитоспособности заемщиков.

После перехода к рыночной экономики явную актуальность приобрела проблема развития и совершенствования управленческого механизма кредитного портфеля в целях максимизации прибыли и минимизации рисков деятельности коммерческих банков.

Рассмотрим данную проблему на примере ОАО «Сбербанк России». В таблице показаны риски кредитования ОАО «Сбербанк России».

Таблица 1

Риски кредитования ОАО «Сбербанк России» за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Ср. темп роста
Объем кредитов, млрд. руб.	9951	11880	15718	125,70
Просроченная задолженность по кредитам млрд. руб.	374	451	701	136,75
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов, %	3,6	3,6	4,2	-
Сформированный резерв, млрд. руб.	598	582	801	115,76

Примечание – составлено автором на основе данных аудиторского заключения. [1]

В среднем за исследуемый период темпы роста просроченной задолженности растут быстрее темпов роста объема кредитов почти на 1%. Для этого банк формирует резерв на возможные потери по ссудам, прирост которого в среднем за 3 года составил 15,76%. Посредством формирования резервов банк борется с рисками, просрочками и невозврата ссуд, однако резервы – это деньги, которые не работают и не приносят доход. Следовательно, увеличение резервов замедляет темпы развития бизнеса банка.

Для снижения рисков по невозврату заемных средств предлагается использовать скоринговую оценку заемщика, это позволит достигнуть не только снижения доли просроченной задолженности в общем кредитном портфеле, но и повысить его качество, решив и проблему с резервированием.

Скоринг-модель позволяет удерживать средний уровень риска по кредитному портфелю за счет отказа в выдаче кредитов клиентам, попавшим в группу «ограниченных», рекомендуя положительное решение для клиентов, относящихся к группе «приемлемых» и «целевых». Модель автоматически балансирует степень риска в установленном диапазоне: 80-90% портфеля кредитов должны перераспределяться между приемлемыми и целевыми группами клиентов (65% – целевые; 25% – приемлемые), остальные 10%-20% могут приходиться на клиентов, относящихся к группе ограниченных.

Таким образом, в результате исследования была обоснована целесообразность проведения ежемесячного контроля соотношения отдельных групп клиентов в кредитном портфеле. Это, на наш взгляд, позволит оптимизировать формирующийся портфель и минимизировать риски.

Литература:

1. Годовая консолидированная отчетность по МСФО за 2012-2014 [Электронный ресурс] // Финансовая отчетность по МСФО – URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs>, свободный – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 03.06.2016).
2. Общая характеристика деятельности Сбербанка России [Электронный ресурс] // Энциклопедия знаний – URL:

<http://www.pandia.ru/text/77/246/75625.php>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 04.06.2016).

3. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] // Сбербанк России – URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 03.06.2016).

4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный банк РФ – URL: <http://cbr.ru/statistics/>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 03.06.2016).

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЕ

УДК 338.26

Белова Е.С.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

*Научный руководитель: Кулагина М.Е., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Приводится модель системы управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации. Показана роль платежеспособности в достижении финансовой устойчивости.

Ключевые слова: система управления, платежеспособность, финансовая устойчивость.

В современных рыночных условиях расчет финансовых показателей должен быть неотъемлемой частью любой организации. Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности осуществляется рядом показателей, в совокупности которых можно дать реальную оценку финансового состояния предприятия. Существует множество определений платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Например, финансовая устойчивость – такое состояние финансовых ресурсов предприятия, которое обеспечивает ему деловую активность, сокращая при этом платежеспособность с учетом допустимого риска [1]. Платежеспособность организации – внешний признак ее финансовой устойчивости. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами погашать свои платежные обязательства [2].

Система управления платежеспособностью – это множество взаимосвязанных элементов, функционирование которых направлено на обеспечение постоянной платежеспособности.

Под системой финансовой устойчивости можно понимать совокупность различных элементов показателей, которые обеспечивают компании долгосрочное выживание и развитие на основе роста прибыли и капитала.

На наш взгляд система управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью включает в себя основной и обеспечивающий блок (рисунок 1).

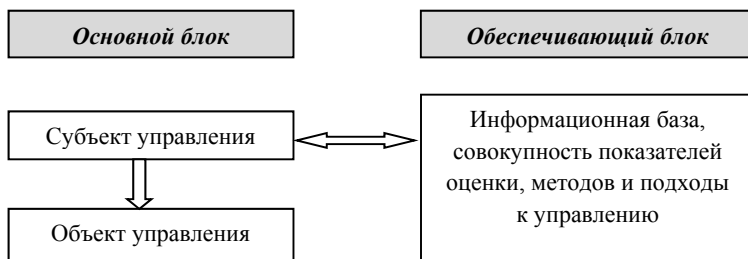


Рисунок 1. Система управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Основной блок – это непосредственно объект и субъект управления, а обеспечивающий блок – это совокупность информационной базы, методов и показателей оценки финансовой устойчивости и платежеспособности, и подходов к управлению.

Решение любой проблемы в системе представляет собой расчленение проблемы на ряд менее сложных проблем или задач, решаемых в ее подсистеме. Исходя из этого утверждения, функционирование системы управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью предполагает реализацию следующих этапов, представленных на рисунке 2.

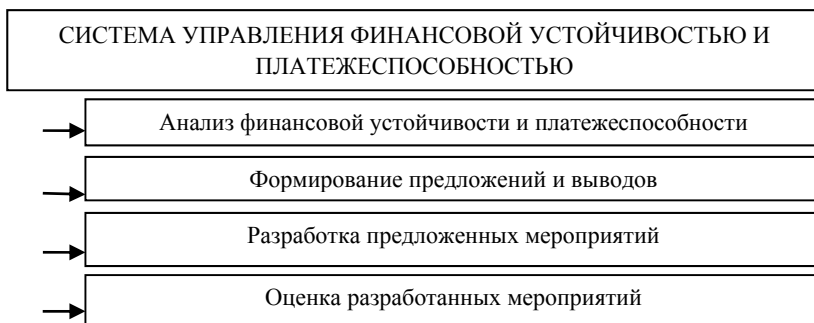


Рисунок 2. Основные этапы функционирования системы управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Финансовая устойчивость предприятия формируется под воздействием факторов, которые можно разделить на экономические и неэкономические (политические, правовые, экологические); прямого и косвенного воздействия; внешние и внутренние; стабилизирующие или дестабилизирующими.

Под платежеспособностью понимается способность предприятия своевременно отвечать по обязательствам. Для ее оценки применяют анализ соотношения имеющихся в наличии денежных сумм к сумме срочных платежей на определенную дату или за определенный период. Платежеспособность же – субъективная оценка, и может быть выполнена с различной степенью точности. Для ее подтверждения проверяют наличие денежных средств на расчетных счетах, валютных счетах, краткосрочные финансовые вложения. Данные активы должны иметь оптимальную величину. Если средств достаточно на счетах, то можно с уверенностью говорить о платежеспособности организации. Но с другой стороны, незначительные остатки средств на расчетных и валютных счетах – это не кризисная ситуация, ведь наличность может поступить в любой момент от краткосрочных финансовых вложений.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Литература:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 432 с.
2. Алешин В.А. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.А. Алешин, И.Г. Давыденко, А.И. Зотова. – М.: КНОРУС, 2016. – 376 с.

Горбов А.А.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО
КАЗНАЧЕЙСТВА К УПРАВЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТЬЮ
НА ЕДИНОМ КАЗНАЧЕЙСКОМ СЧЕТЕ**

*Научный руководитель: Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматривается инструмент, предоставляющий кредитным организациям доступ к недорогим финансовым ресурсам.

Ключевые слова: аукционы среди кредитных организаций, РЕПО, казначейство, банки, бюджетные средства.

В условиях затянувшейся экономической стагнации в Российской Федерации одним из важнейших вопросов стал поиск новых источников финансирования дефицита бюджета, что особо важно в условиях построения социально ориентированной бюджетной политики [1], в том числе на региональном уровне [2]. Одним из путей решения данной проблемы является проведение Федеральным казначейством активных операций с временно свободными средствами на едином казначейском счете (ЕКС).

В современных условиях перед органами Федерального казначейства ставится острая необходимость создания оптимальной системы, обеспечивающей благоприятные условия для эффективного управления финансовыми ресурсами. Для достижения цели повышения эффективности менеджмента федеральными средствами возникает необходимость оптимизации процесса достижения бюджетных средств к их получателям путем сосредоточения их на едином счете бюджета.

На данный момент Федеральным казначейством используются следующие инструменты: 1) проведение открытых и закрытых аукционов среди кредитных организаций на размещение средств на депозитах; 2) проведение таких же аукционов, но в валюте (введены в практику из-за высокой волатильности рубля); 3) операции РЕПО [3].

Размещение временно свободных средств на депозитах определенных кредитных организаций – самый старый (функционирует еще с 2008 года) и высокодоходный, но и весьма рискованный инструмент. Банки, с которыми вправе работать казначейство, определяются в соответствии с критериями допуска, регламентированными постановлением Правительства РФ. Критериев допуска немного – это наличие пяти миллиардов рублей собственного капитала, определенный уровень кредитного рейтинга, участие в системе страхования вкладов и отсутствие предписаний со стороны Банка России.

Чтобы банки могли планировать ликвидность, в начале каждого месяца на сайте Казначейства сообщается, какая минимальная сумма каждый рабочий день в течение месяца будет выводиться на рынок по РЕПО-овернайт [4].

Говоря об активных операциях Федерального казначейства с временно свободными бюджетными средствами, особое внимание стоит уделить операциям РЕПО, которые начали повсеместно использоваться с 2015 года.

Результаты деятельности Федерального казначейства по размещению временно свободных средств представлены в таблице 1.

Таблица 1

Доходы федерального бюджета, полученные от проведения Казначейством России активных операций со средствами ЕКС, млрд. руб.

Периоды	апрель-декабрь 2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	январь-сентябрь 2015	Итого за период
Доходы	16,2	18,9	4,9	19,6	22,5	30,5	48,8	42,2	203,7

Проанализировав имеющийся опыт, в том числе и зарубежных стран, можно выделить основные преимущества таких сделок по размещению свободного остатка бюджетных средств. Залоговая природа сделки РЕПО обеспечивает снижение бюджетных рисков, ввиду того, что в результате сделки ценные бумаги переходят покупателю на правах собственности и он может в любое время выручить за эти активы деньги [5]. Ежедневные сделки РЕПО – это

путь к обеспечению широкому спектру кредитных организаций доступа к недорогим финансовым ресурсам.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в перспективе, во-первых, целесообразным выглядит расширение круга операций РЕПО, во-вторых удельный вес этого инструмента трендово растет [6].

Литература:

1. Балынин И.В. Финансовое обеспечение социальной сферы в Российской Федерации: ключевые ориентиры, проблемы и пути решения // Экономические исследования. 2015. №4. С. 4.

2. Балынин И.В. Формирование социально ориентированной бюджетной политики в Российской Федерации на региональном уровне // Финансы и кредит. 2015. № 30. С. 48-59.

3. Сергиенко Н.С. Банковские технологии Федерального казначейства // Двадцатые апрельские экономические чтения Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. 2014. С. 101-105.

4. Прокофьев С.Е., Сергиенко Н.С. Управление ликвидностью единого счета бюджета: региональный опыт // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 352-355.

5. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Единый казначейский счет в системе бюджетных платежей // 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. 283-289.

6. Сергиенко Н.С. Управление ликвидностью на едином счете регионального бюджета // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций Материалы международной научно-практической конференции. Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. 2015. С. 383-390.

Исабекова М.Т.

РАЗВИТИЕ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Научный руководитель: Молдажанов М.Б., к.э.н.

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

Аннотация. Паевой инвестиционный фонд рассматривается как основной инструмент в инвестиционной политике Казахстана.

Ключевые слова: ПИФы, депозит, ВВП, инвестиции.

Актуальным в инвестиционной политике Казахстана является определение источников и создание необходимых предпосылок для формирования и использования инвестиционных ресурсов в реальном секторе экономики. В настоящее время успешно работают различные институциональные формы сбережений: депозиты в банках второго уровня, накопительные пенсионные фонды, накопительные формы страхования и инвестиционные фонды. Если в первых трех формах речь идет об ограниченных доходах, т.е. безрисковых и мало доходных инструментах, то паевые инвестиционные фонды аккумулируют и инвестируют свободные денежные средства физических и юридических лиц в наиболее доходные инструменты.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это единственный инвестор, который 3/4 своих активов размещает в реальном секторе экономики. ПИФ является имущественным комплексом без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. Подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определённое количество паёв. Но сегодня только 1 из 5500 трудоспособных граждан является пайщиком.

Паевой инвестиционный фонд обеспечивает следующие преимущества инвесторам по сравнению с инвестициями через брокера:

- доступность, так как инвестиции можно начинать с мелкой суммы;
- диверсификация инвестиционных рисков даже для таких инвестиций;
- прозрачная инфраструктура: средства пайщиков отделены от средств управляющей компании и хранятся в специализированном депозитарии;
- отсутствие налогообложения текущих операций фонда, уплата налогов (в том числе подоходного налога) лишь инвестором и только при продаже пая;
- профессиональное управление;
- высокая ликвидность пая (для открытых фондов).

Но вместе с тем есть и недостатки:

- более высокий риск по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью и законодательно гарантированным возвратом средств – депозитами, высокорейтинговыми облигациями.

В Казахстане в 2004 году был принят Закон «Об инвестиционных фондах» [1], согласно которому паевые инвестиционные фонды подразделяют:

- открытый (обязаны выкупать и продавать паи не реже 1 раза в 2 недели);
- интервальный (открываются для покупки и продажи паёв в определенный период, оговоренный в правилах фонда, но не реже раза в год);
- закрытый (продают паи при формировании фонда и, как правило, не выкупают паи до завершения фонда).

С 2004 года начали создаваться закрытые ПИФы, вовлекая узкий круг знакомых. А в 2005 году создались и открытые и интегральные ПИФы.

Таким образом, ПИФы сегодня являются одним из динамично развивающимся институциональным инвестором. Из них около 78 % создаются в закрытой форме, 13 % – в интегральной и лишь 9 % – в открытой формах. Количество пайщиков из года в год растет, однако по сравнению с другими странами мира инвестиционная активность казахстанцев остается на низком уровне. Общий объем депозитов в банках Казахстана составляет 33,5 % от ВВП страны. Тогда как по данным АФН РК [2], в Чехии данный показатель достигает 69%, Болгарии – 53, Венгрии – 46, Польше – 36, России – 35%.

Факторами недостаточной инвестиционной активности казахстанцев являются не только неосведомленность населения, но и невысокий уровень доходов, недостаточная степень развития финансовой системы.

Литература:

1. Об инвестиционных фондах: Закон Республики Казахстан от 07.07.2004 №576-2.
2. www.afn.kz.

УДК 336.221

Косарев В.В.

**ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*Научный руководитель: Пирогова Т.В., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Проведен сравнительный анализ ставок и поступления имущественных налогов в Сибирском федеральном округе, рассмотрены основные проблемы и направления совершенствования имущественного налогообложения.

Ключевые слова: налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес, местные налоги.

Основу любой деятельности составляет имущество. Эффективное и социально справедливое взимание имущественных налогов создаёт условия, как для прироста доходов государства, так и для общего экономического и социального благополучия. Актуальность исследования также обусловлена происходящими и грядущими изменениями порядка налогообложения имущества. Имущественные налоги составляют около 10% всех налоговых поступлений консолидированного бюджета России. Остановимся только на региональных налогах.

В последние годы существующая система налогообложения транспортных средств в РФ подвергается обоснованной критике, как законодателями, так и самими налогоплательщиками. Транспортный налог (ТН) имеет значительные отличия в силу

региональных особенностей. По СФО поступление ТН в 2013-2015 гг. имеет устойчивый рост, а прирост за трехлетний период – почти 14%. Среди Федеральных округов СФО по сумме поступления ТН занимает 4-е место. Сравнительный анализ ставок ТН по регионам СФО [1] показал, что в Алтайском крае (АК) по различным категориям транспортных средств установлены максимальные ставки, в отдельных случаях сопоставимые с НСО, Кемеровской областью (КМО) и Красноярским краем. В наименьшей степени фискальная роль ТН на легковые автомобили в Томской области. В КМО, как и в НСО, установлены ставки, близкие к максимальным. В АК на автомобили с мощностью двигателя свыше 150 л.с. до 200 л.с. ставка составляет 25 руб. с л.с., что сравнительно ниже, например, чем в КМО, следовательно, имеется резерв для увеличения доходов краевого бюджета. В отношении мотоциклов АК, как и КМО, повысил ставку для максимальной мощности в 10 раз, а с мощностью до 20 л.с. в АК тоже максимальная ставка по СФО. По автобусам в АК ставки схожи с НСО и уставлены в пределах от 50 до 100 руб. Минимальные ставки отмечены в Томской области. По грузовым автомобилям АК, КМО и НСО повысили все налоговые ставки в 10 раз. Наименьшие ставки в Тыве. Бурятия отличилась тем, что в ней установлены ставки ниже НК РФ на водные и воздушные транспортные средства.

В СФО наблюдается ежегодный рост числа плательщиков. Темп роста числа льготников по юрлицам медленнее, чем у граждан (выпадающие доходы за 3 г. возросли почти на четверть). Средний показатель недоимки ТН за анализируемый период составил 11,7% – эффективность администрирования ТН в субъектах СФО сохраняется. По ТН можно выделить несколько проблем:

1. ТН экономически не обоснован, поскольку за счёт сумм налога, поступающих в бюджет, должно оплачиваться содержание дорог. Сейчас налоговая база не связана с интенсивностью использования дорог, не говоря уже об экологическом классе и вредных выбросах CO₂ в атмосферу.

2. В некоторых субъектах установлены максимально возможные ставки, а в других – минимальные. Таким образом, сумма ТН за один и тот же автомобиль различается в несколько раз, что противоречит принципу всеобщности и равенства налогообложения.

3. Современная модель транспортного налогообложения препятствует появлению в России новейших двигателей с высоким КПД, так как они имеют высокую мощность.

Среди предложенных альтернатив решений вышеперечисленных проблем стоит выделить вариант, заключающийся в полной отмене ТН с последующим увеличением сумм акцизов на ГСМ. Собираемость акцизов составляет 100%, а любое изменение доходов от надбавки к акцизу будет прямо пропорционально износу дорог. Затраты на администрирование сократятся, а доходы регионов вырастут за счёт отчислений от федерального бюджета.

Сравнительный анализ ставок налога на игорный бизнес [1] показал, что во всех игорных зонах России установлены максимальные ставки. На практике очень трудно контролировать доходы и расходы букмекеров и владельцев казино. В России подавляющее большинство потенциальных плательщиков ушло в подполье и маскируется под различные общественные заведения. Все игорные зоны, за исключением «Азов-сити» и «Сибирской монеты», не осуществляют свою деятельность, а являются лишь будущим правительственным проектом, поэтому доходы от игорного бизнеса в бюджетной системе невелики.

Налог на имущество организаций имеет ряд недостатков. Во всех субъектах СФО [1] основная ставка установлена в максимальном размере и только 7 субъектов продумали систему дифференцированных налоговых ставок. По кадастровой стоимости в настоящий момент уже 4 субъекта используют максимальную ставку, среди которых Алтайский край. Налоговые льготы и преференции выступают реальным инструментом стимулирования предпринимательства по каждому приоритетному направлению его развития [2]. Сейчас льготы по налогу предусмотрены только для специфических видов деятельности. Поэтому целесообразно было бы продумать систему налоговых вычетов при дорогостоящих основных средствах или снизить максимальный размер ставки по налогу.

Литература:

1. Законы всех субъектов РФ, входящих в Сибирский федеральный округ, о транспортном налоге, о налоге на имущество организаций, о транспортном налоге [Электрон. ресурс] / Гарант. –

URL: <http://base.garaNet.ru/7307346/>, свободный, – Загл. с экрана. – (Дата обращения 12.05.2016).

2. Пирогова Т.В., Сбитнева Л.П. Проблемы развития малого предпринимательства в Алтайском крае: налоговый аспект // В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А. – Уфа, 2015. С. 74-81.

УДК 339.9

Ксупова А.К.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

*Научный руководитель: Шустова Е.П., к.э.н., доцент
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет*

Аннотация. Анализируется страховой рынок Казахстана. Показаны условия и перспективы его развития.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые компании, Казахстан.

Страховой сектор Казахстана оказался менее уязвимым к влиянию мирового финансового кризиса, чем другие сектора финансового рынка. Проведенный анализ страхового рынка показал, что мировой рынок страхования с 2013 года идет по пути восстановления.

Казахстанский рынок страхования остается небольшим и занимает 42 место в мире, опережая Марокко и следуя за Сербией, согласно данным Swiss Re sigma за 2013 г. [1]. Сегодня он относится к слаборазвитым.

Еще одним критерием, которым руководствовались аналитики, является отношение объема страхового рынка к населению страны. Так, в развитых странах Европы страховая премия на душу населения составляет \$2,5-\$6,5 тыс., в России – почти \$200, в Беларуси – \$80. Для сравнения: в Казахстане средний объем страховых премий на душу населения составил лишь 4 920,6 тенге (\$27).

К негативной особенности отечественного страхового рынка аналитиками относится значительная географическая концентрация «точек роста». В Казахстане самым развитым регионом является г. Алматы, на который приходится около 50% от общего объема собранных в стране премий. В остальных регионах страны наблюдается слабая активность и низкий уровень понимания сферы страховых услуг. По этой причине Российские компании не проявляют активного интереса к страховому сектору Казахстана, объясняя это низким уровнем развития розничного страхования. Но с развитием промышленного производства, транспортной инфраструктуры в рамках Таможенного союза и международных проектов казахстанский рынок станет привлекательным для глобальных иностранных страховщиков.

Страхование должно развиваться как самостоятельный экономический инструмент, постоянно расширяя операции. Для Казахстанского страхового рынка было характерно появление эффективных страховых организаций в рамках отдельных бывших министерств и ведомств.

Страхование в своем развитии не должно сдерживаться границами отрасли или предприятий, объединенных в финансово-промышленную группу. Страховые компании должны идти по пути объединения между страховщиками: обмен акциями, взаимное участие в уставных капиталах. Это наиболее реальный путь развития страхового бизнеса в условиях Казахстанского рынка и Российского рынка.

Вопрос рациональных взаимоотношений между страховым и банковским рынками имеет большое значение для развития экономики Казахстана.

Литература:

1. Специальный доклад А.М. Best: Страховой рынок Казахстана восстанавливается, но время испытаний продолжается [Электронный ресурс]. – URL: ambest.com/press/092702kazakhstanreport.pdf.

Лепилова В.Е.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Научный руководитель: Дьякова Е.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Охарактеризованы состояние и проблемы государственного финансового контроля в России, основные выявляемые финансовые нарушения.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовые нарушения, эффективность контрольных мероприятий.

Государственный финансовый контроль – один из важнейших рычагов управления финансовой системой страны, содействующих успешной реализации государственной финансовой политики, соблюдению законности, рациональности и эффективности использования средств бюджета [1]. При этом его состояние в России характеризуется правовой неопределенностью и бессистемностью, что не способствует росту его эффективности и авторитета.

В структуре государственных финансовых нарушений наибольшую долю занимают нарушения порядка введения бухгалтерского (бюджетного) учета и отчетности, неэффективное использование бюджетных средств (рис. 1).

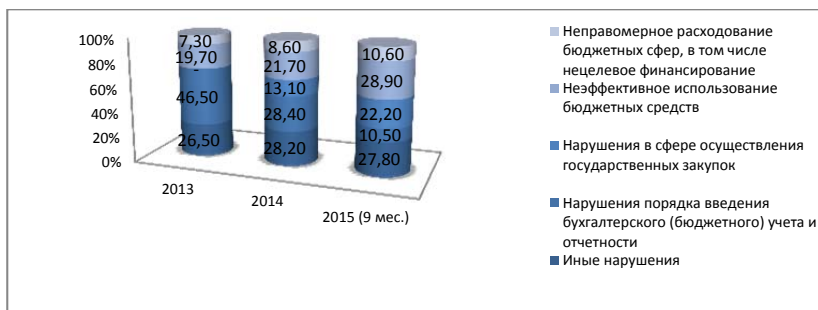


Рисунок 1. Динамика структуры выявленных нарушений в финансово-бюджетной сфере Российской Федерации по видам нарушений, (%) [2].

Видна тенденция роста показателей привлечения к административной ответственности за нарушения финансового законодательства (рис. 2).

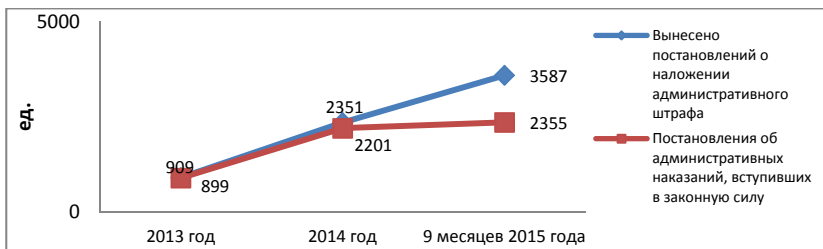


Рисунок 2. Динамика привлечения к административной ответственности за нарушения финансового законодательства Российской Федерации, (ед.) [2].

Следует отметить, что государственный финансовый контроль в РФ еще не до конца сформирован, чем вызвано наличие ряда проблем:

- не принят закон о государственном финансовом контроле;
- не разработана единая терминология;
- слабая методологическая база проведения контрольных мероприятий;
- низкая мобильность структуры органов, осуществляющих государственный финансовый контроль [3]. Например, только за январь 2016 г., в соответствии с Указами Президента РФ, дважды менялась структура Министерства финансов РФ. При этом произошло распределение функций упраздненной Федеральной службы финансово-бюджетного надзора между другими структурными подразделениями [4; 5]. Данные преобразования требуют реструктуризации задач и функций структурных подразделений, что значительно снижает эффективность контрольных мероприятий.

Основными направлениями развития и совершенствования государственного финансового контроля в бюджетной сфере должны стать:

- приведение теории и методологии государственного финансового контроля в РФ в соответствие с требованиями современной экономики;
- совершенствование нормативно-правового регулирования;

- совершенствование механизма взаимодействия органов государственного финансового контроля как внутри системы, так и с правоохранительными органами и организациями;
- четкое разграничение полномочий и ответственности между органами государственного финансового контроля в бюджетной сфере;
- совершенствование механизма ответственности за нарушение бюджетного законодательства;
- повышение эффективности системы управления в органах государственного финансового контроля;
- развитие информационно-телекоммуникационных технологий.

Реализация вышеперечисленных направлений не только повысит эффективность контрольных мероприятий, но и обеспечит улучшение общей экономической и социальной обстановки в стране.

Литература:

1. Замятина, Н.В. О повышении эффективности государственного (муниципального) финансового контроля в Российской Федерации / Н.В. Замятина. // Финансы и кредит. – 2011. – №16.
2. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://audit.gov.ru/>.
3. Бандурин, В.В. Системные проблемы государственного финансового контроля в Российской Федерации / В.В. Бандурин, Р.Е. Мешалкина, В.И. Щедров. // Финансы. – 2015. – №6.
4. Вопросы Министерства финансов Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 15 января 2016 г. №12. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47368/.
5. О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере: Указ Президента Российской Федерации от 2 февраля 2016 г. №41. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/45536.html>.

Марьин М.И.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Научный руководитель: Кулагина М.Е., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Показана роль финансового плана в бизнес-планировании на конкретном предприятии с технико-экономическим обоснованием.

Ключевые слова: бизнес-планирование, финансовый план, источники финансирования.

В современных, постоянно меняющихся условиях функционирования, организации не смогут добиться стабильного успеха, если не будут постоянно планировать свою деятельность, собирать и аккумулировать информацию о рынке и конкурентах, и прогнозировать собственные перспективы и возможности [1]. Бизнес-план сегодня играет роль инструмента контроля и управления, который позволяет обеспечить планомерное продвижение предприятия к намеченным целям.

Бизнес-планирование – это объективная оценка собственной финансово-хозяйственной деятельности компании и ее деловой активности с одной стороны, и в то же время необходимый инструмент инвестиционного проектирования в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования с другой стороны [2]. Бизнес-план включает в себя следующие этапы: подготовительный этап; этап разработки бизнес-плана; этап продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности с целью привлечения инвестора; этап реализации бизнес-проекта [4].

Реализация бизнес-плана предполагает соблюдение следующих принципов: гибкости, означающей постоянную адаптацию к изменениям среды, в которой функционирует данная организация; непрерывности, предусматривающей скользящий характер планирования; коммуникативность, под которой понимается координация и интеграция усилий; интерактивность,

подразумевающая творческий характер планирования и неоднократность проработки уже составленных разделов плана; многовариантность, предусматривающая выбор наилучшего из альтернативных возможностей достижения поставленной цели; участие, предполагающего важность самого процесса планирования с точки зрения вовлечения в него всех возможных участников будущей организации; адекватность отражения реальных проблем и самооценки в процессе планирования [3].

Анализ основных показателей деятельности ООО «Агро-Лидер» на примере которого проводилась практическая часть исследования показывает, что выручка от реализации компании в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 28,74%, себестоимость продаж в целом за период в 3,5 раза, максимальный темп роста был обеспечен в 2014 г. Организацией за анализируемый период обеспечен значительный рост валовой прибыли в 2014 году почти трехкратный, а в 2015 г. на 53,5%. Это обусловлено опережающим темпом роста выручки над себестоимостью. На 31.12.2015 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение ниже нормы, но за рассматриваемый период коэффициент увеличил свое значение, увеличение происходило постепенное из года в год. Коэффициент быстрой ликвидности тоже увеличивал свое значение из года в год за анализируемый период и по состоянию на 31.12.2015г. составил 1,00, то есть стал равен нормативному значению. За три года коэффициент увеличивался, это свидетельствует о достаточности у организации ликвидных активов (т.е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в наличность) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности в среднесрочной перспективе.

Рентабельность собственного капитала ООО «Агро-Лидер» в 2013 г. составила 33,78%, а в 2015 г. увеличилась до 33,06%. Показатель рентабельности оборотного капитала в 2015 г. по сравнению с 2013 г. вырос, это свидетельствует об эффективном использовании оборотных средств.

Общая стоимость активов организации и сумма дебиторской задолженности с 2013 по 2015 гг. уменьшилась. Удельный вес денежных средств в стоимости активов вырос на 120,44 %, что положительно сказывается на платежеспособности организации.

Структура источников финансирования ООО «Агро-Лидер» претерпела ряд изменений. В структуре пассивов наибольшую долю в 2015 г. занимают краткосрочные обязательства (77,55 %), что, в свою очередь, отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия.

Разработка финансового плана развития организации в ООО «Агро-Лидер» на наш взгляд должна включать: получение плана по поступлениям и плана закупок, включаемые в финансовый план; составление проекта финансового плана, проверку и внесение корректировок в проект финансового плана, формирование финансового плана, согласование и утверждение финансового плана, рассылку финансового плана, ежедневный учет исполнения финансового плана, предоставление информации по учету исполнения финансового плана, оценку и улучшение процесса, корректировку данных.

Вышеперечисленные мероприятия и рассчитанное технико-экономическое обоснование их внедрения позволяют сделать вывод о правильности подхода к совершенствованию механизма управления финансовым планированием на предприятии ООО «Агро-Лидер».

Литература:

1. Бородин В.А., Руденко А.М., Голощапова И.А., Лукина Е.В., Кулагина М.Е., Прибылов А.М. Промышленность Алтая на пороге ВТО: Оценка и прогнозы. // Вестник алтайской науки. 2013. №1. – С.43-52
2. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 248 с.
3. Баринов, В.А. Бизнес-планирование. – М.: Форум, 2013. – 271 с.
4. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент. – М.: Флинта, 2013. – 262 с.

Мурзаева А.И.

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Научный руководитель: Дьякова Е.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Анализируются причины сокращения реальных доходов населения. Приводятся законодательные меры и правила деятельности граждан, при которых население сможет пережить период экономической нестабильности.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, экономический кризис, доходы населения, инфляция, благосостояние граждан.

Финансы домашних хозяйств в условиях глобального экономического кризиса стали наиболее уязвимым звеном финансовой системы: снижение реальных и номинальных доходов, потеря части пенсионных накоплений спровоцировали падение доверия к государственной экономической политике и финансовым институтам и усилили социальную напряжённость в обществе.

К причинам сокращения реальных доходов населения РФ можно отнести: рост инфляции; снижение доходов от предпринимательской деятельности; замораживание роста заработной платы и некоторых социальных трансфертов.

В структуре денежных доходов населения преобладают заработная плата и социальные трансферты. В структуре расходов домашних хозяйств максимальный удельный вес занимают расходы на приобретение товаров. По данным ВЦИОМ, за I квартал 2016 года почти 50% бюджета домашних хозяйств направляется на покупку продуктов питания. Накопления и сбережения граждан занимают минимальный удельный вес.

Следует отметить, что Постановлением Правительства Российской Федерации «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за IV квартал 2015 г.» от 10.03.2016 №178 произошло снижение прожиточного минимума почти на 200 рублей (рис).

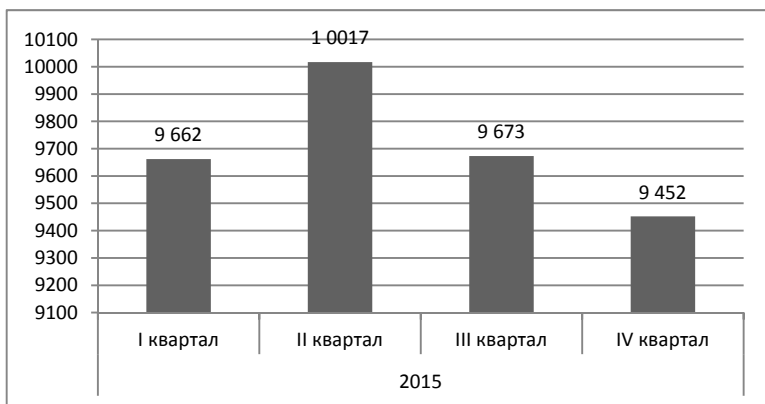


Рисунок. 1 Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения Российской Федерации за 2015 год, руб./мес.

Таким образом, в период экономического кризиса наблюдается ухудшение материального положения граждан, все отмеченные проблемы требуют незамедлительного решения и поэтому возникает необходимость в создании социально-ориентированной политики государства.

На общегосударственном уровне принят пакет документов, направленных на повышение благосостояния граждан, разработана программа поддержки граждан старшего поколения, содержащая систему правовых, организационных и экономических мер, направленных на обеспечение достойного уровня жизни, доступности социальных услуг, посильной трудовой занятости, гарантий в части условий и оплаты труда, недопущения дискриминации и пр. [1].

Так, с 1 февраля 2016 года страховые пенсии и фиксированные выплаты к ним для неработающих пенсионеров увеличились на 4%. Возросла стоимость пенсионного балла с 71,41 руб. до 74,27 руб. С 1 апреля 2016 года на 4% проиндексированы также пенсии по государственному пенсионному обеспечению, в том числе социальные. Проведена очередная индексация и некоторых социальных трансфертов, но, при этом отменена индексация пенсий работающим гражданам. В 2016 году не будет индексироваться материнский капитал, он остаётся в прежнем размере – 453 026 руб., и также в прежнем размере остаётся пособие на погребение – 5 277,28 руб. [2].

В настоящее время рассматривается проект об установлении единого срока выплаты заработной платы работающим гражданам. Введена новая система индексации социальной поддержки граждан, подвергшимся воздействию радиации. Приняты положения, устанавливающие правовые основания создания Единой государственной информационной системы социального обеспечения.

Тем не менее, основная масса финансовых проблем ложится на домашние хозяйства. В данном направлении механизмом их решения является финансовая грамотность членов домашних хозяйств. Гражданам следует научиться вести учёт собственных средств, и соблюдать определённые антикризисные правила использования семейного бюджета:

- планировать семейный бюджет, сопоставляя расходы с доходами;

- регулярно проводить инвентаризацию продуктов питания;

- следить за скидками в магазинах;

- минимизировать заёмные средства;

- хранить сбережения в разных кредитных учреждениях;

- повышать финансовую грамотность.

Таким образом, благодаря комплексному подходу с применением законодательных мер и соблюдением определённых правил, население России сможет достойно пережить период экономической нестабильности.

Литература:

1. Об утверждении Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.02.2016 №164-р. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].

2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части учёта и совершенствования мер социальной поддержки исходя из обязанности соблюдения принципа адресности и применения критериев нуждаемости: Федеральный закон от 29.12.2015 № 388-ФЗ. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].

Наволокина И.С.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕСТВА СТРАХОВОГО
ПРОДУКТА ULIP
(UNIT-LINKED INSURANCE PLAN)**

*Научный руководитель: Ильиных Ю.М., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Показаны преимущества продуктов unit-linked – накопительного страхования жизни с инвестиционной составляющей.

Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни, страховой продукт, Unit-Linked, накопительное страхование жизни.

В переводе с английского языка «Unit-linked insurance plan» означает страхование жизни с инвестиционной составляющей. Суть этого «плана» состоит в том, что человек может сочетать накопительное страхование жизни и возможность инвестировать в крупнейшие инвестиционные фонды.

Инвестиционное страхование жизни представляет собой гибрид классического накопительного страхования жизни и инвестирования в различные активы. По сути, это структурированный продукт со 100% защитой капитала, «обернутый» в договор страхования жизни (для получения налоговых и юридических преимуществ). Средства инвестора направляются в инструменты с фиксированной доходностью и специальные инструменты, позволяющие клиенту напрямую участвовать в росте выбранного базового актива.

Инвестиционная программа страхования действует при этом следующим образом. Средства, вкладываемые в программу ИСЖ, делятся на две части: гарантийный и инвестиционный фонд. Одна часть инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью. Они подбираются таким образом, чтобы к моменту окончания срока полиса обеспечить возврат полной страховой суммы (эта часть обеспечивает защиту капитала). Со второй, инвестиционной частью осуществляются рыночные операции, позволяющие получить дополнительный доход от размещения в более

рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты (например, ПИФы, акции).

Начинать инвестирование по данной программе можно с довольно небольшой суммой денег. Уже с 200 USD, человек будет иметь возможность составить персональный инвестиционный проект и грамотно распределить свои средства, например, по странам и валютам. Главным достоинством страхового продукта ULIP является тот факт, что каждый человек, который инвестирует в этот проект через страховую компанию, получает юридическую защиту вложенного капитала. Денежные средства являются неприкосновенными и не подлежат возложению на них каких-либо судебных исков. Это даёт человеку уверенность в том, что, в любом случае, он не потеряет свои сбережения.

Ниже приведена таблица знания людей о подобных возможностях в России и США, чтобы представить востребованность продуктов такого рода [1].

Таблица 1

Статистика знания людей о возможностях в России и США

	Россия	США
Планируют долгосрочные инвестиции, %	11,4%	72%
Хранят сбережения в банковских депозитах, %	Более 49%	Менее 25%
Имеют вложения в паевые фонды (взаимные фонды), %	0,7%	Более 70%
Инвестируют на срок более 5 лет, %	0,5%	70%
Добровольные пенсионные резервы, % ВВП страны	1%	70%

Часто программу Unit-Linked используют родители, которые хотят обеспечить детям хорошее будущее, накопив нужную сумму на образование и дальнейшее благоустройство.

Смоделируем ситуацию. Человек вступает в программу Unit-Linked на 20 лет и ежегодно вкладывает в нее по 100 тыс. руб., которые делятся на две части: 25% уходят в стандартную и привычную нам программу накопительного страхования; и 75% идёт в фонды акций, доходность в год от которых составит около 15% (в какой конкретно пропорции будут делиться части инвестиций, зависит только от персонального решения). По истечении 20 лет, по программе накопления вложенный капитал

будет составлять около 760 тыс. руб., а по инвестиционной программе капитал составит 9,5 млн руб., т.е. в 3 раза больше, чем по вкладу этих же денег в обычную накопительную страховую программу.

Ниже приведена таблица для наглядного представления описанной выше схемы действий при вступлении в Unit-Linked Plan [2].

Таблица 2

Сравнительный анализ Unit-Linked Plan и программы накопительного страхования [2]

	Программа Unit-Linked	Программа накопительного страхования
Распределение вложений	25% – в страховой части 75% – в инвестиционной части	100% в страховой программе
Доход по программе	4% – по страховой части 15% – по инвестиционной части	4%
Ежегодные вложения	100 тысяч рублей	100 тысяч рублей
Гарантированное страховое покрытие с первого дня	760 тысяч рублей	2 миллиона рублей
Накопительный капитал	9,5 миллионов рублей	3 миллиона рублей

Просмотрев данные таблицы 2, видим, что программа Unit-Linked намного выгоднее, чем программа накопительного страхования. Большой плюс в том, что есть возможность самостоятельно регулировать пропорции разделения вложенного капитала и, следовательно, управлять инвестиционными рисками.

Таким образом, делаем вывод, что совмещение инвестиций и страхования достаточно надежный и выгодный актив. Этот вид инвестиций пользуется большой популярностью во всем мире. В странах Европы около 70% – это программа накопительного страхования Unit-Linked [3].

В отличие от других продуктов с защитой капитала программы инвестиционного страхования имеют следующие плюсы:

- сохраняют деньги инвестора от него самого, что позволяет делать накопления на будущие цели. Потребность потратить сейчас всегда более сильная, чем отложить на абстрактное будущее, а ИСЖ не предполагают или сильно усложняют досрочный вывод средств;

- обеспечивают инвестору и его близким «подушку безопасности» на случай возникновения ситуаций, связанных с жизнью и здоровьем: при наступлении страхового случая они получают деньги в короткий срок;

- позволяют снизить уровень налогообложения, сохранить накопления от конфискации, раздела при разводе.

Но есть также и минусы продукта, связанные с тем, что возможность инвестиций обеспечивает страховая компания: низкая ликвидность; обязательный длительный инвестиционный горизонт (в среднем 5–7 лет); высокие штрафы за досрочное расторжение программы; ограниченный список доступных базовых активов.

Литература:

1. Ильиных, Ю.М. Есть ли будущее у Unit-Linked в России? / Ю.М. Ильиных, М.А. Афанасьева // Пенсионный фонд: опыт, традиции, инновации: сб. науч.-практ. конф. – Барнаул: АЗБУКА, 2015. – С. 53-57.

2. Ильиных, Ю.М. Анализ развития долгосрочного страхования жизни в РФ и Алтайском крае / Ю.М. Ильиных, Ж.М. Козлова // Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения: сб. науч.-практ. конф. – 2016. – С.38-41.

3. Ильиных, Ю.М. Разработка и реализация образовательной программы повышения финансовой грамотности населения в сфере страхования / Ю.М. Ильиных // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: сб. науч.-практ. конф. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2014. – С.88-95.

Панюкова О.Д.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Научный руководитель: Колобова Э.И., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматривается инвестиционная деятельность компаний в непростых экономических условиях.

Ключевые слова: инвестиции, девальвация, кредитный рынок, активы, ключевая ставка ЦБ РФ.

Инвестиционная деятельность компаний зависит от совокупности различных факторов, которые определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования [1], т.е. от инвестиционного климата страны, который, в последнее время, стремительно меняется. Не последнюю роль в данном процессе начинают играть санкции, введение которых стимулировало:

- отток капитала за границу в размере 130 млрд долл., из которых на период после введения санкций пришлось порядка 96 млрд долл.;

- сокращение доходов, получаемы от реализации нефти и газа, за счет изменения цены на мировых рынках;

- стремительную девальвацию национальной валюты;

- рост инфляции, превышающий психологический предел в 10%;

- увеличение безработицы и сокращение доходов населения;

- сокращение кредитного рынка за счет снижения финансирования из-за рубежа;

- вывод иностранных активов и закрытие части иностранных компаний на территории России.

Сложившаяся ситуация является непростой, поскольку, с одной стороны, в ряде секторов экономики снизилась конкуренция, а с другой – для целого ряда компаний снижение импорта привело к значительному сокращению доходов.

Компании по-разному строят стратегии развития в непростых экономических условиях. Следует отметить специфику российских

компаний. Большая часть свободных денежных средств направляется в финансовые активы, а именно краткосрочные финансовые вложения, а не на капитальные вложения. Это связано с тем, что вложения в основной капитал более длительны и рискованы, а во время реализации инвестиционного проекта возможны непредсказуемые расходы. Амортизация как накопленный ресурс не играет адекватной роли [2; 3].

Если рассматривать риск инвестирования как фактор ненадежности, то в первую очередь возникает вопрос о времени. Ненадежность и время тесно взаимосвязаны: степень риска возрастает по мере расширения горизонтов стратегических ожиданий, удаления рядов прогнозирования, удаления результативных перспектив. Нередко бывают инвестиционные проекты с окупаемостью до 10 лет, даже 25 лет. Окупиться данный проект может только за счет спекулятивного спроса на создаваемые объекты. Сейчас на резкий рост активов рассчитывать не приходится, поэтому жизнеспособны будут инвестиционные проекты с окупаемостью не более 3-4 лет, реализуемые средним бизнесом, а крупный, вероятно, в состоянии позволить себе инвестиции на 5-6 лет, но не более.

Важной проблемой является проблема получения доступных кредитов и займов на развитие, для целей повышения капитализации, открытия новых направлений бизнеса. Из-за высокого уровня ключевой ставки ЦБ РФ сегодня банки предлагают кредиты от 14,5%. Во время удержания высокой ключевой ставки можно перекредитоваться на короткий промежуток времени – до тех пор, пока не спадет паника и рынки не вернуться к привычным процентным уровням. Кроме того, возможно получать финансирование за рубежом. Однако введенные санкции ограничили доступ на европейский рынок кредитования. В этой связи многие компании обращают внимание на Восток, например, продают долю на рынке китайским компаниям, выходят на IPO. Пережить кризис поможет и использование собственных ресурсов. Возможно реализовать основные средства, нематериальные активы для получения собственных средств для финансирования проектов.

Сейчас российские компании намерены увеличить объемы производства и формирования услуг на развивающихся рынках, инвестировать в поддержку роста объема продаж и повышения доходности, вкладывать в приобретение активов и поглощения, в

обеспечение долгосрочной стабильности поставок ключевых производственных компонентов и ресурсов. Максимум средств планируется направлять на привлечение новых клиентов как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Планируя инвестировать больше, финансисты подчеркивают значимость осторожности расходов и получение максимальной отдачи от использования средств. Так, в совершенно разных сферах организации ориентированы на стратегические инвестиции, стремясь к прибыли в долгосрочной перспективе. Таким образом, в целях создания стоимости компании следует взвешивать выгоды и издержки различных инвестиционных решений.

Литература:

1. Мищенко И.К., Поволоцкая О.А. Основы экономики фирмы: учебное пособие / И.К. Мищенко, О.А. Поволоцкая. – Барнаул: Концепт, 2015. – 162 с.

2. Колобова Э.И. О проблемах и перспективах современной амортизационной политики в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 183-186.

3. Колобова Э.И. Совершенствование амортизационной политики как фактор роста инвестиционной активности // Вестник алтайской науки. – 2012. -№3-2. – С. 93-96.

УДК 330.32

Паршина М.Н.

**ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**

Научный руководитель: Молдажанов М.Б., к.э.н.

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

Аннотация. Представлена модель лизинга в Казахстане, охарактеризованы ее принципиальные особенности.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые компании, банковская система.

Развитие финансового лизинга – это неотъемлемая часть общего развития экономики любой страны. Актуальность данной темы заключается в том, что развитый институт финансовых услуг,

в том числе и лизинг, позволяет стране достигать более быстрых темпов экономического роста.

На сегодня в Казахстане, степень износа оборудования на промышленных предприятиях составляет около 40-70 % и выше [1]. Ежегодно в республике обновляется не более 0,8-1,2 % основных производственных фондов, в то время как в зарубежных странах, в том числе и России, эти показатели составляют свыше 6-8%, значительная часть инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных или привлеченных средств предприятий [2]. Для решения данной проблемы Национальная банковская система Казахстана объективно не имеет возможности полностью удовлетворить потребность экономики в кредитах.

В общих чертах, казахстанская модель возникновения лизинговых отношений на территории страны копирует российскую модель. Как отдельный сегмент рынка финансовых услуг – лизинг в Казахстане берет свое начало от крупных банковских учреждений. В середине 90-х именно крупные банки владели достаточным количеством денег, для инвестирования лизинговых сделок. Корпоративные клиенты банков и стали первыми клиентами казахстанских лизинговых компаний.

Отразим основные особенности лизинга в Казахстане (таблица 1).

Таблица 1

Основные особенности лизинга в Республике Казахстан:

№	Особенности	Описание
1	Низкая осведомленность населения о лизинге, его ключевых отличиях от кредита	Понятие лизинга вошло в Казахстанскую официальную финансовую лексику на рубеже 1989-1990 годов, когда в лицензиях коммерческих банков на право осуществления банковских операций был введен лизинг как вид банковской деятельности по предоставлению банковских услуг. Лизинг стал находить отражение и в некоторых нормативных документах, регулирующих банковскую деятельность. 1994 год стал стартовым для широкого развития лизинговой инфраструктуры. Лизинговые компании начали интенсивно создаваться в стране. Это явилось следствием продекларированной Правительством Республики Казахстан политики благоприятствования развитию лизинга

2	Малая территория концентрации	<p>Лидерами среди регионов являются г. Алматы и Акмолинская область с долями 41,5 и 34,4% соответственно [1].</p> <p>При этом, согласно информации о территориальном распределении лизинговых сделок, бизнес лизинговых компаний достаточно равномерно распределен. Однако такая структура новых сделок является следствием территориального распределения сделок ЛК «АО «КазАгроФинанс»», так как ее бизнес достаточно диверсифицирован по регионам, что, учитывая масштабы деятельности компании, определяет низкий уровень концентрации совокупных показателей лизинговых компаний</p>
3	Концентрация основных игроков	<p>Сегодня сектор лизинга в казахстанской экономике представлен почти десятком компаний по предоставлению лизинга. Господствующее положение на нем занимает государственная ЛК «АО «КазАгроФинанс»», занимающая чуть меньше половины рынка лизинговых услуг</p>
4	Роль государства в структуре собственности и лизинговых компаний	<p>Рынок лизинга в Казахстане характеризуется сильной ролью государства в его развитии. С одной стороны, лизинговые компании с государственным участием в капитале обеспечивают основной рост рынка, с другой – частные компании увеличивают объем своих операций за счет участия в различных государственных программах развития. В результате, основная динамика и структура рынка лизинга обеспечивается государственной политикой поддержки бизнеса</p>
5	Отраслевые особенности	<p>Основные предметы лизинга – сельскохозяйственная техника (64%) (АО «КазАгроФинанс» – ключевой игрок), машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование (13%) (АО «БРК-Лизинг» – ключевой игрок) [2]. Среди других крупных сегментов: грузовой автотранспорт, с которым работает сразу ряд лизинговых компаний, медицинская техника, и железнодорожная техника (Райффайзен Лизинг Казахстан –</p>

		ключевой игрок). Именно по этим предметам лизинга государственными лизинговыми компаниями заключалась основная масса сделок
6	Особенности рынка потребителей лизинговых услуг	Лизинговая деятельность, так же, как и кредитование, подвержена риску. Нередко лизинг используется для целей не совсем честных и благородных, например, для сокрытия истинного положения вещей — кто собственник, кто владелец, для введения в заблуждение кредиторов.
7	Неразвитость инфраструктуры рынка	Инфраструктура, способствующая развитию лизинга в Казахстане должна включать в себя более широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Неразвитость инфраструктуры (сложившихся механизмов финансирования, расчетов, минимизация рисков, эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т. п.) предъявляет нереально высокие требования к руководителям и служащим лизинговых компаний

В заключении хотелось бы отметить, что российский рынок лизинга более развит, чем казахстанский. Для сравнения в России доля лизинга в структуре инвестиций в основной капитал составляет 5-6%, в Восточной Европе – 30%, в Казахстане этот показатель составляет всего 1,5% [3]. Для перспективного развития лизинга в Республике Казахстан необходимо создание благоприятных условий для инвестирования лизинговых сделок. Для улучшения инвестиционного климата в Казахстане необходимо в целом стремиться к устранению факторов сдерживания и развитию факторов благоприятствования.

Литература:

1. Данные рейтингового агентства «Эксперт РА» (Казахстан).
2. Данные Комитета по Статистике Республики Казахстан.
3. Информация с сайта www.investkz.com.

Силаева Е.А.

БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН – СРЕДСТВО ДИАЛОГА ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ

*Научный руководитель: Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Обосновывается значимость информированности населения о формировании бюджета и принимаемых финансовых решениях.

Ключевые слова: бюджет для граждан, бюджетная политика, власть.

Власти любого уровня в РФ стремятся проводить конструктивную политику по совершенствованию диалога власти с населением, а для его эффективности – власть и население должны понимать друг друга. Властям тяжело донести все свои планы и намерения человеку, не обладающему базовыми экономическими знаниями. Взаимоотношения федеральной власти страны с населением начинаются с диалогов населения с местными органами власти, так как в первую очередь население ориентировано на собственные потребности, их интересуют конкретные направления расходования средств. Для реализации потребностей граждан в ясной и доступной форме с 2013 года публикуется «Бюджет для граждан».

Благодаря проекту «Бюджет для граждан» повышается информированность граждан и общественных организаций о бюджетных приоритетах и компонентах бюджета, о возможности реализации общественного контроля за расходованием средств, использования в учебных целях, возможности влияния на управленческие решения [1]. Согласно Бюджетному посланию Президента РФ о бюджетной политике в 2013 – 2015 годах, а позднее – 2014 – 2016 годах – в рамках улучшения финансовой грамотности населения, начиная с 2013 года, все уровни власти обязаны публиковать «бюджеты для граждан», которые будут содержать в доступной и понятной для неподготовленного пользователя форме информацию о первостепенных целях и

задачах бюджетной политики, объемах бюджетных расходов с разъяснением полученных количественных и качественных результатов, и в первую очередь данные проект должен быть обязателен для муниципалитетов, однако на данный момент они не имеют такой обязанности [2].

В целях совершенствования открытости бюджетных данных каждые два года начиная с 2006 года организация International Budget Partnership, IBP составляет мировой рейтинг прозрачности бюджетов. На данный момент РФ занимает десятое место, поднявшись на 11 пунктов по сравнению с 2010 годом.

Наряду с мировым рейтингом открытости бюджета в РФ имеет место и рейтинг субъектов РФ по уровню открытости бюджетных средств. При проведении рейтингов, рассматривается, какая информация о бюджетных данных и в каком объеме предоставляется обществу. Оценивается ее полезность, доступность и актуальность. Кроме того, эксперты изучают, какие механизмы используются для взаимодействия с общественностью и насколько активно общественность участвует в обсуждении бюджетных вопросов [3].

Анализ деятельности субъектов Российской Федерации по повышению прозрачности бюджетов и бюджетного процесса проводится Минфином России ежегодно с 2013 года. По сравнению с прошлым годом количество субъектов Российской Федерации, как подготовивших бюджеты для граждан в формате брошюр и презентационных материалов, так и разработавших порталы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» возросло с 46 в 2013 году до 77 в 2014 году. В первой пятёрке находятся такие регионы как: Краснодарский край, Омская область, Оренбургская область, Красноярский край, Кировская область. Средний балл всех регионов в 2014 году вырос по сравнению с 2013-м с 11 до 30%. Это говорит о том, что работа по обеспечению открытости совершенствуется, что стимулирует и участие в рейтинге [4].

Из-за новизны данного проекта, он имеет множество непродуманных и до конца непроработанных пунктов. Проблемой выступает подмена понятия «в доступной форме» понятием «в упрощенной форме» [5]. Для того что бы создать «Бюджеты для граждан» доступными для понимания населения без специального образования нужно гораздо больше и серьезнее работать над

выбором информации и способом ее представления, а не просто сокращать до минимума представляемую информацию.

Представляется, что указанный рейтинг имеет долю субъективизма, отдельные недостатки, поскольку при существующей системе оценки возможна ситуация, когда соответствующие общим требованиям в целом бюджеты оцениваются ниже из-за отсутствия необходимой информации, а презентации набирают много баллов, формально выполнив требования. Важна не формальность, а практическая направленность данного бюджета, важно указать не только все доходы, расходы и различные программы, но и указать это на реальных примерах.

От того насколько государство, органы государственного и местного самоуправления будут серьезно подходить к представлению «Бюджета для граждан», настолько увеличится финансовая грамотность населения, его заинтересованность в бюджетном процессе.

Литература:

1. Блохин А.А. Опыт построения бюджета для граждан на федеральном, региональном и муниципальном уровне в 2013 г. // Научно-исследовательский финансовый университет Финансовый журнал. – 2014. – № 2. – С. 11.

2. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс] <http://www.kremlin.ru/acts>

3. Бальнин И.В. Практика использования инструмента самообложения граждан при формировании доходов местных бюджетов // Финансы и управление. 2015. № 2. С. 53-62.

4. Мартыненко С. В. Рейтинг уровня открытости бюджетных данных // Бюджет.- 2015. – №3.

5. Сергиенко Н. Формы участия граждан в бюджетном процессе на местном уровне// ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки Міжнародний збірник наукових праць. Луцьк, 2015. С. 303-312.

Сиротенко Н.Е.

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Научный руководитель: Дьякова Е.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Актуализируется проблема доступного жилья. В качестве решения проблемы обеспечения жильем граждан, имеющих невысокий уровень дохода предлагается использовать «Доходные дома».

Ключевые слова: доступное жилье, недвижимость, аренда жилья.

Доступное жилье в наши дни становится одной из наиболее острых проблем в России. С силу сложившийся неблагоприятной ситуации в экономике страны, жилье стало особенно переоцененным, так как упали доходы потенциальных покупателей, стала более обременительной ипотека. Поэтому строительство доходных домов довольно актуально в условиях существования проблемы доступного жилья.

Доходные дома – это многоквартирные дома, строящиеся специально для последующей сдачи квартир в аренду. Жилье предоставляется во временное пользование на основании договоров аренды или коммерческого найма, оно является неким аналогом гостиницы, только длительного пользования [1].

Данный тип жилья позволяет решить сразу несколько проблем: снизить стоимость коммерческой недвижимости; повысить мобильность населения; обеспечить жильем граждан, имеющих невысокий уровень дохода.

Доходные дома имеют много плюсов. Для бизнеса – стабильность. По сравнению с продажей квартир, аренда жилья менее прибыльный вид бизнеса, но он является стабильным рынком, который в меньшей степени зависит от воздействия макроэкономических факторов. Для государства – улучшение условий жизни граждан, высокая налоговая ставка, рост стабильности среди населения, решение вопросов миграции и многое другое. Для арендаторов – прозрачность сделок и

взаимоотношений с арендодателем, наличие дополнительных услуг, долговременная аренда по доступным ценам.

Арендное жилье в мире давно занимает большой сегмент рынка – 20-70%. В России же, удельный вес арендного жилья составляет всего 5-7%, а учитывая теневой бизнес, этот процент еще меньше [2].

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации источниками финансирования строительства доходных домов являются средства бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также частные застройщики. Как правило строительство доходных домов предполагает наличие социального и коммерческого жилья, то есть не менее 50% от общего количества жилых помещений наемного дома должны предоставляться по договорам социального найма, а остальные жилые помещения – на рыночных условиях. В данном случае речь идет о государственно-частном софинансировании [3].

Пилотные проекты строительства доходного жилья реализованы всего в 7 субъектах Российской Федерации: Новосибирской, Нижегородской, Пензенской, Калужской областях, в Республике Алтай, а также в Москве и Санкт-Петербурге. Только в Сахалинской области строительство доходных домов подкреплено законодательной базой, где данный тип жилья финансируется из федерального бюджета, средств областного и местного бюджета, а также через внебюджетные источники.

Не совсем правильно, что ипотека в России стала сегодня единственным способом обзавестись жильем. Доходное жилье можно рассматривать как альтернативу ипотеке (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика ипотеки и доходного жилья

Ипотека	Доходное жилье
Высокая процентная ставка по кредиту	Низкая ценовая категория жилья
Привязанность к месту проживания заемщика	Мобильность населения
Высокая заработная плата	Средняя заработная плата
Риск потерять квартиру и вложенные в нее средства	Степень риска минимальная

Анализ позволил выявить следующие проблемы, препятствующие развитию строительства доходных домов в Российской Федерации:

- потенциально высокая стоимость аренды для малообеспеченных слоев населения;
- длительный срок окупаемости затрат на строительство доходных домов;
- низкая информированность граждан по поводу доходного жилья;
- отсутствие системы предоставления недвижимости в аренду.

К основным направлениям по совершенствованию финансирования строительства доходных домов можно отнести:

- дополнительное стимулирование частных инвесторов;
- частичное бюджетное финансирование затрат на строительство доходных домов, в том числе банковских процентов по строительному кредиту за весь период строительства;
- бесплатного присоединения к инженерно-техническим коммуникациям и предоставления типовой проектной документации;
- использования льготного режима налогообложения собственника доходного дома некоммерческого назначения;
- введение понятия «доходный дом» в Жилищный кодекс РФ;
- добавление доходных домов в состав жилищного фонда РФ.
- создание легального рынка найма жилых помещений.

Из всего этого можно сделать вывод, что у строительства доходных домов в России могут быть хорошие перспективы, но только при условии активной поддержки со стороны государства.

Литература:

1. Доходные дома. Ретроспектива и современные возможности [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pro-n.ru>
2. Арендное жильё: успешный опыт Европы. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.zametrami.ru/evropa/arendnoe-zhilyo-uspeshnuy-opyt-evropy>.
3. О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 21.07.2014 №217-ФЗ // Информационно правовой портал «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.consultant.ru/>

Феоктистова Е.С.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Научный руководитель: Глотова Н.И, к.э.н., доцент
Алтайский государственный аграрный университет*

Аннотация. Рассматривается система государственного финансового контроля как инструмент контроля финансово-бюджетной сферы региона. Предлагаются меры по формированию эффективной системы финансового контроля.

Ключевые слова: система государственного финансового контроля, закон, законопроект, счетная палата, финансово-бюджетная сфера.

Система государственного финансового контроля (ГФК) в России преодолевает проблемы развития с большим трудом, так как существует ряд факторов, которые ограничивают его действенность. К ним относятся:

- отсутствие определения государственного финансового контроля в бюджетном законодательстве, национальных и федеральных стандартов контроля, не существует четкой и полной нормативно-правовой базы регулирования ГФК, нет единого федерального закона о системе финансового контроля;

- законодательно не определены статус органов государственного финансового контроля Российской Федерации и ее регионов, место и роль каждого субъекта государственного финансового контроля в его целостной системе;

- отсутствует четкое разграничение сфер деятельности, что вызывает перекладывание ответственности;

- органы контроля слабо взаимодействуют между собой, присутствует некоторая разобщенность в приоритетах деятельности контрольных органов;

- неурегулированность правовых проблем мешает обоснованно решать практические задачи органов государственного финансового контроля, в том числе и бюджетного, ограничивает результативность ревизий и проверок.

Первым шагом к созданию эффективной системы государственного финансового контроля является разработка

законопроекта «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации», направленного на повышение результативности и эффективности осуществления государственного и муниципального контроля (надзора) при одновременном снижении избыточного вмешательства государственных органов и органов местного самоуправления в деятельность граждан и организаций. Указанный закон придет на смену Федеральному закону № 294-ФЗ. Вступление в силу названного законопроекта запланировано с 1 января 2017 года, за исключением отдельных положений. Основная идея законопроекта – создание правовой основы для формирования единой системы государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации, обеспечивающей организацию и эффективное функционирование контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления [1].

В Федеральном законе РФ от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» четко даются разграничения внешнего и внутреннего контроля, а также описано, что Счетная палата, в частности, проводит внешний государственный финансовый контроль (аудит) и опирается на «международные стандарты и требования в области государственного финансового контроля, аудита и финансовой отчетности».

Счетная палата Алтайского края является постоянно действующим органом внешнего государственного финансового контроля. В 2015 году было выявлено нарушений в финансово-бюджетной сфере Алтайского края на общую сумму 1260,7 млн руб., в том числе 400,5 – при осуществлении закупочной деятельности субъектов. Неэффективные расходы составили 218,2 млн руб. Общий объем проверенных средств – 30178,9 млн руб., из которых 26733,5 млн, или 88,% – средства бюджетов всех уровней. В 2015 году устранено нарушений на сумму 569,0 млн руб., в том числе восстановлено в бюджеты всех уровней – 13,4 млн, из них в краевой – 12,4 млн руб. Основная часть нарушений связана с формированием и исполнением бюджетов (34,8%), нарушением при закупочной деятельности (31,8%) и бухгалтерского учета и отчетности (29,6%).

В 2015 году проведены проверки соблюдения порядка управления и распоряжения государственной собственностью

Алтайского края в трех краевых государственных унитарных предприятиях: Проектный институт «Алтайкоммунпроект», «Алтаймедтехника», «Алтайстройзаказчик». Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что на предприятиях снижены доходы от основной деятельности и, как результат, ухудшены финансовые показатели.

Счетной палатой также проведена оценка бюджетов муниципалитетов Алтайского края. Проверки свидетельствуют о недостаточном уровне работы. Муниципальными образованиями допущены нарушения при использовании межбюджетных трансфертов, поступивших из краевого бюджета, на сумму 70413,6 тыс. руб. Также муниципалитетами не соблюдены требования федерального законодательства в сфере закупочной деятельности, в результате чего допущены финансовые нарушения на сумму 80151,2 тыс. руб., в том числе за счет средств краевого бюджета – 70411,8 тыс. руб. Проверками муниципальных образований установлены нарушения на общую сумму 818673,5 тыс. руб. Неэффективные расходы составили 2925,6 тыс. руб. Указанные факты нарушений свидетельствуют об отсутствии должного контроля за расходованием бюджетных средств и неэффективном управлении муниципальными ресурсами.

По материалам проверок предложено к устранению нарушений на сумму 535,3 млн. руб., в том числе – к восстановлению – 12,0 млн. из которых – в краевой бюджет – 10,4 млн. руб. [3].

В заключение отметим: для преодоления проблем управления финансами необходимо развитие и совершенствование правовой базы, прежде всего, выработка предложений по принятию законодательных норм, способствующих формированию эффективной системы государственного финансового контроля.

Литература:

1. Репин А. Проект закона об основах государственного и муниципального контроля // Государственный финансовый контроль. 2015. – №11. – С. 2-8.

2. Счетная палата Алтайского края отчиталась по выявленным в 2015 году нарушениям законодательства [Электронный ресурс] / URL: <http://politsib.ru/news/86791>

Хархордина К.В.

ОБЗОР ВИДОВ МОШЕННИЧЕСТВА В СТРАХОВОЙ СФЕРЕ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Научный руководитель: Ильиных Ю.М., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Страхование мошенничество сегодня – актуальная проблема для многих страховых рынков. Рассмотрены возможности современных информационных технологий в стратегиях борьбы с мошенничеством.

Ключевые слова: страхование, информационные технологии, мошенничество.

Интенсивно развивающийся рынок страхования дает, к сожалению, благоприятную почву для совершения различных преступлений. Проблемы мошенничества в сфере страхования, методы его выявления и борьбы являются сегодня одними из самых актуальных среди страхового сообщества.

Страхование мошенничество – противоправные действия субъектов, заключивших договор страхования. Существующие виды страхового мошенничества направлены на сокрытие путём обмана суммы страхового возмещения, а также умышленное сокрытие информации, которую должен предоставить клиент страховой компании или же страховой агент, в момент заключения с клиентом страхового договора. Виды страховых мошенничеств подразделяют на направленные против страховщика и против страхователя.

Каждый год российские страховые компании теряют до 16 млрд. руб. из-за недобросовестности клиентов и сотрудников. Наиболее часто мошеннические действия совершаются с такими объектами страхования, как транспортные средства, имущество предприятий и граждан, жизнь и здоровье граждан (рис. 1)

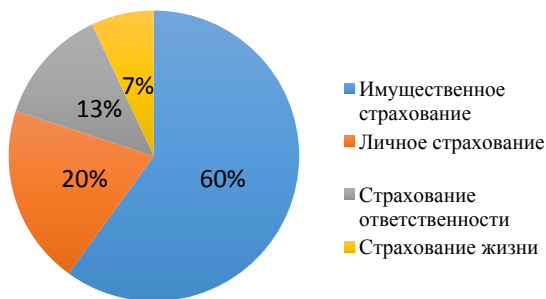


Рис. 1. Анализ криминализации страхового российского рынка за 2015 г.

Во многих случаях для совершения преступных действий клиент предоставляет ложную информацию, страховым агентом устанавливается завышенная стоимость страхуемого имущества. Не исключены случаи, когда страховой агент не в курсе планов клиента и попросту вводится в заблуждение. Для искусственного увеличения суммы страхования объекта клиент может дополнительно предоставить чужие ценности, выдаваемые за собственные.

К классическим вариантам обмана также можно отнести одновременное заключение договора страхования в двух аналогичных компаниях. Через короткий промежуток времени от клиента поступает заявление о возмещении убытков по страховому случаю, требующее немедленного исполнения. Этот вид мошенничества чаще всего распространён в ситуациях страхования автотранспорта, а также в момент страхования операций по перевозкам грузов.

Со стороны страховых компаний, прежде всего, можно выделить мошеннические действия, связанные с изменением финансовых показателей организации с целью достижения необходимых размеров уставного капитала.

Разработка эффективной стратегии борьбы с мошенничеством – одна из насущных задач, стоящих перед страховыми компаниями. Первым шагом на пути ее решения является выработка действенных методов выявления мошенничества. Здесь на помощь страховщикам приходят современные информационные технологии. Специализированная IT-система не только поможет

своевременно выявить незаконные схемы, но и предоставит специалистам служб безопасности информацию, необходимую для расследования и доказательства факта мошенничества. Так, при обнаружении подозрительного случая система обозначит причины «сбоя», выдаст полную информацию по страховому случаю, договору страхования, покажет аналогичные случаи и предложит пошаговый план расследования события [2].

В настоящее время страховые компании активно используют программное обеспечение и статистический анализ для выявления страхового мошенничества. Для того чтобы предоставить страховщикам возможность усовершенствовать свои методы по борьбе с мошенничеством, создаются различные комплексные технологии (например, Pitney Bowes Software), позволяющие точно определить и оценить характер мошенничества при первом уведомлении о понесенном ущербе, которые работают в режиме почти реального времени [3]. Активно развивается онлайн-страхование – заказ страхового договора непосредственно через сайт страховой компании либо компании-посредника, при котором осуществляется выбор страхового продукта, расчет тарифа и страховой суммы, оплата, организация осмотра имущества и доставка полиса. Данное страхование позволяет бороться с различными видами мошенничества в данной сфере.

В России страховые компании придумывают свои способы противодействия мошенничеству. У большинства страховщиков имеются собственные службы безопасности. В рамках действия закона об ОСАГО существует единая база данных «Спектр», в которую поступают данные о страховых случаях от страховых компаний, занимающихся данным видом страхования. Эта база позволяет оперативно в режиме online проверять случаи, вызывающие сомнения и не допускать повторного получения возмещения по одному и тому же страховому событию у разных страховщиков.

Если говорить об основной информационной причине в плане противодействия страховому мошенничеству, то здесь можно выделить отсутствие общего информационного ресурса, посредством которого они могли бы обмениваться информацией по мошенничеству. На данный момент практикуются тематические рассылки между сотрудниками безопасности страховых компаний, но они не всегда эффективны. Можно с сожалением

констатировать, что страховое мошенничество в России стало массовым видом правонарушений, который обществом не воспринимается как преступление.

Литература:

1. Ильиных, Ю.М. Разработка и реализация образовательной программы повышения финансовой грамотности населения в сфере страхования / Ю.М. Ильиных // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: сб. науч.-практ. конф. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2014. – С.88-95.

2. Ильиных, Ю.М. Перспективы развития страхового бизнеса в России / Ю.М. Ильиных // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – Выпуск 1. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2010. – С.66-69

3. Корсунский, Д.М. Мошенничество в сфере страхования / Д.М. Корсунский // Страховое дело. – 2013. – С. 47 – 49.

УДК 338.26

Часовских Н.А., Кречетова Д.Н.

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ
ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

*Научный руководитель: Кулагина М.Е., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Анализируются финансовые проблемы коммерческих организаций. Рассматривается подход к формированию современной финансовой политики коммерческой организации в рыночных условиях, который позволит компаниям не только выживать, но и развиваться

Ключевые слова: финансовая политика, хозяйствование в рыночных условиях, управление корпоративными финансами

Финансовая политика как концепция управления финансами охватывает всю деятельность современного предприятия, представляя основу функционирования организации в условиях рыночной экономики, отражает все стороны деятельности предприятия – его прибыльность и доходность,

платежеспособность и ликвидность, а также финансовую устойчивость.

Построение финансовой политики побуждает предпринимателя ясно представлять намеченные цели, способы, приемы, средства, механизмы и возможности их достижения. Проведение финансовой политики требует подбора адекватных форм, способов, приемов, средств и механизмов ее реализации. Финансовая политика призвана учесть многофакторность, многокомпонентность и многовариантность управления финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных задач. При отсутствии такой политики действия руководства и персонала становятся неосознанными, хаотичными, недальновидными. В результате организация впадает в большую зависимость от случайных обстоятельств.

Современные рыночные условия функционирования коммерческих организаций характеризуются сложной обстановкой, связанной с экономическими санкциями, введенными рядом иностранных государств в отношении России. Одной из главных проблем для коммерческих организаций сегодня становится доступность финансовых ресурсов. Совершенно очевидно, что важнейшим источником средств для организаций являются займы и кредиты банков и финансовых институтов. При этом доступность кредитных ресурсов по-прежнему слишком низкая для отечественных компаний [1]. Доля кредитов, выдаваемых малому бизнесу в ВВП составляет: в России (1%), США (20%), в странах Евросоюза (30%), в Японии (35%). По уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится где-то на 140-м месте [2].

Самыми острыми проблемами кредитования коммерческих организаций являются: высокие процентные ставки, длительные сроки рассмотрения, требования гарантий от третьих лиц, а также требования к прозрачности финансовой политики предприятия.

Происходящие в нашей стране экономические изменения, а именно – рост инфляции, падение курса национальной валюты, способствовало решению Центробанка повысить ключевую процентную ставку. Изменения, которые произошли в денежно-кредитной системе России можно проиллюстрировать рядом показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1

**Показатели кредитования малого и среднего бизнеса в России
за 2011-2015 гг. [3]**

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год (январь-ноябрь)
Ключевая ставка	5,25	5,50	5,50	17,00	11,00
Средневзвешенные процентные ставки по кредитам малому и среднему бизнесу	8,46	9,1	9,47	11,46	18,14
Общие объемы кредитования юридических лиц, млн. руб.	25 436234	27 531130	31 582836	33 241362	24049301
Общий объем предоставленных кредитов малому и среднему бизнесу, млн. руб.	6 055 744	6 942 525	8 064 759	7 610 594	4 418 111
Объем просроченной задолженности по кредитам малого и среднего бизнеса, млн. руб.	314 753	377 247	365 445	394 388	608 518
Доля просроченной задолженности, в %	5,2	5,4	4,5	5,2	13,8

Как видно из данных, в результате повышения ключевой ставки резко возросли средневзвешенные процентные ставки по кредитам, сократились темпы роста выдаваемых кредитов, увеличился объем и доля просроченной задолженности. Исходя из вышесказанного, финансовая политика в современных рыночных условиях должна, прежде всего, быть прозрачной и понятной не только собственникам предприятия, но и инвесторам, кредиторам. Она должна быть ориентирована на конкретные, четкие цели, которые должны быть реальны и достижимы. Финансовая политика в современных условиях должна быть, на наш взгляд, не только ориентирована на максимизацию прибыли и рост бизнеса, но и на сохранение финансовой устойчивости и минимизацию

рисков. Мы полагаем, что именно такой подход к формированию современной финансовой политики коммерческой организации в рыночных условиях позволит компаниям не только выживать, но и развиваться.

Литература:

1. Кулагина, М.Е. Особенности формирования финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства в современных условиях (на примере Алтайского края). / Вестник Алтайской науки. 2015. №3-4 (25-26). С.290-294
2. Ахмедалиев С.М. Повышение эффективности кредитования малого и среднего бизнеса как основа экономического роста / Проблемы современной экономики. Выпуск №3 (51) / 2014. С. 155-158.
3. Вахаева Х.С., Таштамиров М.Р. Малый и средний бизнес в России и перспективы развития в условиях санкций. // Интернет-журнал «Науковедение», <http://naukovedenie.ru> Том 7. №6 (ноябрь – декабрь 2015)

РАЗДЕЛ 5. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ

УДК 338.2

Бочкарева Е.А.

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ И ОЦЕНКЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. БАРНАУЛА)

*Научный руководитель: Лякишева В.Г., доцент
Алтайский государственный университет*

Аннотация. Проанализировано использование показателей оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления. Дана оценка открытости органов власти на основе опросов жителей г. Барнаула.

Ключевые слова: местное самоуправление, оценка эффективности, власть.

Местное самоуправление (далее – МСУ) является фундаментом государства, крепость которого зависит от умения органов МСУ правильно строить свою работу, организовывать население муниципальных образований на успешное решение конкретных задач местного значения. В процессе административной и муниципальной реформ большое внимание уделяется совершенствованию рынка муниципальных услуг [1].

Для оценки деятельности органов МСУ издан Указ Президента РФ от 28.04.2008 №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (далее – Указ № 607), утвердивший перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов МСУ городских округов и муниципальных районов. С учетом изменений, внесенных в 2012 году, данный перечень составляет 13 пунктов. В том же году Постановлением Правительства РФ был утвержден перечень дополнительных показателей, включающий в себя 27 пунктов [2]. Предметом оценки являются результаты деятельности органов МСУ в

следующих сферах: экономическое развитие, дошкольное образование, общее и дополнительное образование, культура, физическая культура и спорт, жилищное строительство и обеспечение граждан жильем, жилищно-коммунальное хозяйство, организация муниципального управления, энергосбережение и повышение энергетической эффективности и др. Оценить эффективность органов МСУ также можно, проанализировав качество работы в области планирования их деятельности на будущие периоды.

Рассмотрим практические примеры. С целью соблюдения принципа гласности и открытости муниципальных органов на официальном сайте г. Барнаула опубликованы доклады главы администрации г. Барнаула о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов МСУ городского округа за четыре года. В них отражаются фактические результаты деятельности органов МСУ за три года и плановые на три года вперед. Нами были проанализированы плановые показатели на 2015 год, представленных в докладе главы за 2014 год, и фактических из доклада за 2015 год. По нашему мнению, выполнить план в полном объеме получилось по восемнадцати пунктам, по двенадцати – перевыполнить и по десяти пунктам план выполнить не удалось, но по трем из показателей наблюдается улучшение по сравнению с предыдущим годом. Проанализировав данные показатели, можно сделать вывод, что эффективность органов МСУ г. Барнаула находится на достаточно высоком уровне.

Еще одним показателем эффективности является удовлетворенность населения деятельностью власти, зависимый, с нашей точки зрения, от ее открытости. Нами было проведено анкетирование, участникам которого предлагалось ответить на следующие вопросы: «Какие органы МСУ в г. Барнауле Вы знаете?», «Знаете ли Вы название представительного органа г. Барнаула?», «Знаете ли Вы, кто является главой города Барнаула?», «Знаете ли Вы, кто является главой администрации г. Барнаула?». Вопрос «Каким образом занимает пост глава администрации г. Барнаула?» представлял собой выбор правильного ответа: а) избирается на всенародных выборах; б) избирается по итогам конкурса; в) назначается главой города; г) назначается представительным органом города.

Результаты опроса 128 человек выявили следующее. В качестве органов МСУ назвали: администрацию г. Барнаула 73 чел., городскую Думу – 35, администрации районов – 17, счетную палату – 10, главу города – 4, комитеты – 4, избирательную комиссию – 2, иные структуры, не являющиеся органами МСУ – 46; и 28 чел. воздержались от ответа. Название представительного органа знают 73 чел., 12 считают, что это администрация города, 6 – Государственная Дума, 2 – мэрия и 35 чел. не смогли дать ответ на данный вопрос. Действующего главу города Л.Н. Зубович назвали 81 чел., а 12 – С.И. Дугина, 7 – П.Д. Фризена, 3 – А.Б. Карлина и 25 чел. не назвали никого. О том, что главой администрации города является С.И. Дугин, знают 89 чел., 10 назвали Л.Н. Зубович, 2 – И.Г. Савинцева, 1 – А.Б. Карлина и 26 человек не ответили на данный вопрос. Вопрос о способе замещения поста главы администрации города дал следующие результаты: 22 человека считают, что глава избирается на всенародных выборах, 44 – избирается по итогам конкурса, 18 – назначается главой города, 26 – назначается представительным органом и 18 человек воздержались от ответа. Мы не претендуем на репрезентативность выборки и рассматриваем данные как апробацию метода. Вместе с тем, результаты дают повод для размышления об информированности населения о той власти, в формировании и оценке деятельности которой оно должно непосредственно участвовать.

Считаем, что анализ эффективности управления муниципальным образованием является необходимым критерием его оценки. Он позволяет выявить сферы, требующие приоритетного внимания региональных и местных властей, а также сформировать комплекс мероприятий по улучшению результативности деятельности органов МСУ.

Литература:

1. Лякишева В.Г., Мищенко В.В., Шабалина Н.А. Совершенствование рынка государственных и муниципальных услуг в процессе административной и муниципальной реформ. – В сборнике: Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования: Сборник научных статей международной конференции. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та. 2015. С. 353-354.

2. О мерах по реализации Указа Президента РФ от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»: Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 № 1317 // Собрание законодательства РФ, 24.12.2012, № 52, ст. 7490.

УДК 339.13

Булох А.В.

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Научный руководитель: Поволоцкая О.А.
Барнаульского филиала Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассматривается понятие устойчивого состояния организации на рынке и подход к достижению устойчивого состояния через разработку ассортиментной стратегии и управление ассортиментом в целом.

Ключевые слова: устойчивость организации, управление устойчивостью, ассортиментная стратегия.

В условиях нарастающих непредсказуемых изменений в мировой и национальных экономиках, а также проявления кризисных явлений в экономике обеспечение устойчивого состояния организаций приобретает исключительно важную роль.

Первоначально определимся с понятием устойчивого состояния организации. Для того, чтобы точнее усвоить, о чем идет речь, необходимо посмотреть на организацию как на систему. При этом устойчивость социально-экономической системы означает ее способность к существованию и развитию.

Стабильность организации на протяжении значительного временного периода и будет считаться устойчивым состоянием организации. При этом организация имеет возможность успешно функционировать на рынке – то есть удачно конкурирует,

стабильно имея свою определенную долю рынка, получает прибыль от своей деятельности и имеет возможность финансовую и в целом ресурсную к дальнейшему развитию.

Системный подход рассматривает организацию как открытую систему, состоящую из нескольких взаимосвязанных подсистем. Организация получает ресурсы из внешней среды, обрабатывает их и выдает товары и услуги во внешнюю среду. При этом для сохранения устойчивости необходим постоянный баланс между внутренними возможностями фирмы и воздействиями на нее внешней среды [1].

Рассмотрим одну из линий взаимодействия – когда из внешней среды поступает запрос на определенную продукцию, а внутренняя среда сосредоточена на его реализации. Именно в этой части взаимоотношений основным инструментом регулирования данных отношений и является управление ассортиментом продукции. Это – такая деятельность управленческого характера, которая направлена на формирование и поддержание необходимого ассортимента продукции, отвечающего запросам целевого потребителя организации.

Когда речь идет об устойчивом состоянии организации ассортимент не может быть постоянным. В существующий ассортимент, насколько бы удачным он не был, необходимо вносить корректировки, то есть подвергать его изменениям. Любое воздействие на изменения, или внедрение изменений подразумевает наличие управленческих процессов, направленных на совершенствование методов и способов хозяйствования организации.

Главной целью формирования ассортимента всегда является наиболее полное удовлетворение покупательского спроса. Основными направлениями формирования ассортимента являются его сокращение, расширение, углубление, стабилизация, обновление, совершенствование и гармонизация. Чтобы ассортимент продукции не подвергался хаотичным и нескоординированным изменениям, необходима разработка общей ассортиментной стратегии организации, т.е. плана развития ассортимента фирмы, направленного на увеличение и поддержание доли удовлетворенного спроса. При этом не менее важными задачами грамотной ассортиментной политики является также

достижение определенных результатов развития взаимодействия внешней и внутренней среды организации.

Разрабатывая и реализуя ассортиментную стратегию организация должна планировать все виды деятельности, задействованные в отборе продуктов для будущего производства и реализации продукции, а также обратить особое внимание на соответствие продуктов запросам потенциальных потребителей. Управление ассортиментом не разовое действие, это перманентная деятельность организации, на каждой фазе жизненного цикла продукта. Особенно актуально это в современном стремительно меняющемся мире. Лояльность потребителя завоевывают фирмы, способные удивлять и постоянно поддерживать интерес к продукции, сохраняя необходимый уровень цен.

Повышенная чувствительность организаций к внешним факторам, зависимость от этих факторов показателей эффективности на микроуровне требуют более четкого управления ассортиментом выпускаемой продукции с целью обеспечения устойчивого функционирования организации.

Эффективность управления ассортиментом давно уже стала важнейшим фактором его устойчивого развития. Проблему формирования ассортиментной стратегии организации необходимо рассматривать с учетом всех трех переменных — целей бизнеса, его ресурсов и внешних условий.

Разработка ассортиментной стратегии предприятия – процесс многогранный, в данном случае должны учитываться и потенциал свободных рыночных ниш, оцениваться стратегии и действия конкурентов, мониторинговые данные по ситуации на рынке.

Литература:

1. Мищенко И.К., Поволоцкая О.А. Основы экономики фирмы: учебное пособие/ И.К. Мищенко, О.А. Поволоцкая. – Барнаул: Концепт, 2015. – 162 с.
2. Кочкина, Н.А. Анализ влияния ширины ассортимента на спрос / Н.А. Кочкина, Е.А. Попова // Клиентинг и управление клиентским портфелем. – 2014. – №4. – С. 292- 299.

Валько П.С.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Научный руководитель: Ломакина О.В.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Приведены результаты анализа конкурентоспособности Медицинского центра «Интервал» на рынке платных медицинских услуг г. Барнаула, что позволило выделить стоящие перед ним проблемы.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, медицинские учреждения, услуги.

В России за последнее десятилетие возросло количество частных медицинских учреждений, в связи с чем появилась необходимость повышения качества и конкурентоспособности платных медицинских услуг.

Согласно исследованию ВЦИОМ [1], доминирующими мотивами обращения россиян в платные медицинские учреждения являются: более высокое качество предоставляемых услуг (85%), качество сервиса (75%), высокая скорость обслуживания (57%), отсутствие аналогичной бесплатной услуги (54%) по сравнению с госучреждениями (Рис.1).

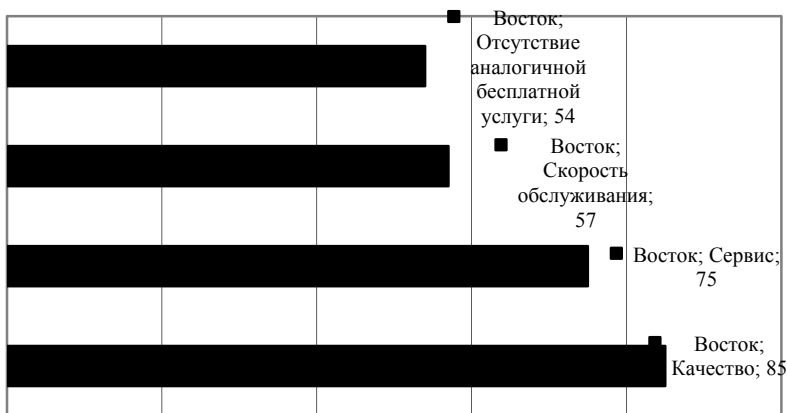


Рисунок 1. Мотивы выбора платных медицинских услуг, в %.

Большинством пользователей платных услуг пока еще выбираются государственные клиники, но доля прибегающих к услугам частного медицинского бизнеса, пусть медленно, но растет. Так, в г. Барнауле количество частных учреждений здравоохранения в различных направлениях медицины составляет 26 [3].

Согласно результатам опроса (февраль 2015 г.), пациенты (объем выборки – 420 человек от 20 до 65 лет, из которых 306 женщин (73 %) и 114 мужчин (27 %)) во многих случаях отдают предпочтение частным медицинским клиникам, целевой аудиторией которых являются потребители с уровнем дохода от 11 до 15 тыс. руб. (34%). К основным конкурентным преимуществам частных медицинских учреждений по сравнению с государственными респонденты отнесли: профессионализм и компетентность врачей; быстроту и культуру обслуживания; наличие современного оборудования; чистоту медицинских учреждений и комфорт; график работы (без выходных и праздничных дней).

На рисунке 2 представлены наиболее востребованные среди населения, по результатам опроса, медицинские центры г. Барнаула.

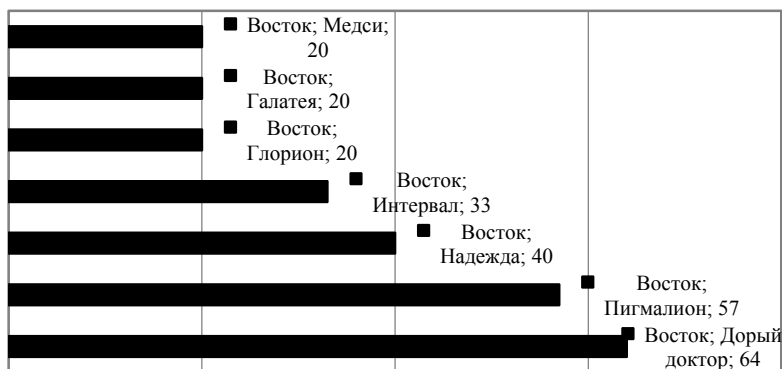


Рисунок 2. Наиболее востребованные медицинские центры г. Барнаул, %.

Медицинский центр «Интервал» по востребованности находится на 4 месте (33%), его основными конкурентами являются: ООО «Добрый доктор», ООО «Пигмалион», ООО «Надежда».

Анализ конкурентоспособности ООО «Интервал» в сравнении с клиниками-конкурентами проводился с помощью метода формализованного интервью [2], в котором экспертами выступили 7 главных врачей медцентров ООО «Интервал», ООО «Пигмалион», ООО «Надежда», ООО «Добрый доктор», ООО «МедПрофи», ООО «Глорион», ООО «Галатея» (Таблица 1).

Таблица 1

Экспертные оценки конкурентоспособности Медицинского центра «Интервал» и его конкурентов

Показатель	ООО «Интервал»	Конкуренты		
		ООО «Добрый доктор»	ООО «Надежда»	ООО «Пигмалион»
1. Квалификация врача	4,7	4,3	4,6	3
2. Квалификация персонала	3,5	4,1	3,9	4,5
3. Обеспеченность медицинской аппаратурой	4,1	4,6	3,8	3,3
4. Качество анализов и диагностики	4,1	4,7	4,8	3,8
5. Отношение врача	4,2	4,9	4,4	4,2
6. Отношение персонала	4	4,7	4,5	3,9
7. Состояние помещений	3,7	4,1	3,9	3,1
8. Дополнительные услуги	3,5	4,2	3,5	2,9
9. Стоимость услуг	3,6	3,7	3,9	3,5
10. Каналы продвижения	2,7	3,7	2,8	1,9
Средний балл	3,81	4,3	4,01	3,41

Анализ конкурентоспособности позволяет утверждать, что первое место среди рассматриваемых клиник занимает ООО «Добрый доктор», второе – ООО «Надежда», ООО «Интервал» – третью позицию, обогнав лишь ООО «Пигмалион».

ООО «Интервал» уступает своим конкурентам по следующим позициям: квалификация персонала, качество анализов и диагностики; отношения с пациентами; состояние помещений; стоимость услуг; каналы продвижения.

Таким образом, ООО «Интервал» необходимы изменения, которые помогли бы повысить уровень его конкурентоспособности на рынке медицинских услуг г. Барнаула.

Литература:

1. РБК Исследования рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://marketing.rbc.ru/research/562949953515588.shtml>

2. Торгашова Н.А. К вопросу о повышении конкурентоспособности предприятия (на материалах ООО «ХАРВЕСТ») // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 мая 2015 г.: в 10 томах. Том 2. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. 164 с.

3. <http://www.bizspravka.su>

УДК 331.1

Горшенёва В.К.

ЖЕНЩИНЫ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

*Научный руководитель: Елистратова Т.Г., к.э.н.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматривается место представителей женского пола в современном бизнесе. Освещаются проблемы, с которыми сталкиваются женщины в процессе создания и ведения собственного дела. Рассматриваются перспективы развития женского предпринимательства в России.

Ключевые слова: женщины, бизнес, женское лидерство, предпринимательство.

Учёные, исследующие перспективы развития социальных процессов в обществе, называют XXI век «веком женщин». Сегодня статус женщин существенно изменился: они всё чаще идут в политику, возглавляют корпорации и холдинги, совмещая это с ведением домашнего хозяйства. Проблемам гендерного менеджмента уделено внимание в работах ряда современных теоретиков: Т.Г. Елистратовой, Т.Е. Кузнецовой, О.П. Павлусенко, Н.Ф. Пушкарева, Н. Барановской и других [1, 2, 3, 4].

Многие эксперты уверены, что в современных кризисных условиях именно женщины, благодаря своей способности приспосабливаться к новой социально-экономической среде, являются наилучшими руководителями. В подтверждение этому журналистка Х. Розин из США отмечает: «Женщины наделены способностями, максимально востребованными сегодня: коммуникабельность, нацеленность на сотрудничество, гибкость, лидерские качества» [2, с. 13]. Но, несмотря на это, сложившиеся за века стереотипы существенно тормозят развитие женского лидерства в экономике. Бытует мнение, что женщины не умеют работать в команде, сложно воспринимают критику, боятся ответственности, не принимают соперничество, слишком эмоциональны и пристрастны, чтобы быть хорошими руководителями.

Можно выявить несколько основных недостатков, которыми мужчины, как правило, наделяют женщин и которые, по их мнению, мешают женщинам достичь высоких результатов в работе: повышенная эмоциональность, излишняя доверчивость и отсутствие логического мышления (так называемая, «женская логика»).

На западе женщины завоевывают себе «место под солнцем» практически на всех управленческих уровнях, особенно в сфере управления персоналом, где каждым вторым менеджером является женщина; в области маркетинга, где каждый третий руководитель – женщина.

Как показали исследования, за последние четыре года доля женщин среди руководителей крупных российских предприятий возросла. Так, на сегодняшний день, в 78% компаний женщины занимают должность главного бухгалтера; в 68% фирм – директора по персоналу; в 45% – директора по маркетингу [3, с. 109].

На сегодняшний день имеется целый ряд примеров успешной деятельности представительниц женского пола в мире бизнеса. Так, институт политики и бизнеса подготовил рейтинг TOP-25 самых успешных деловых женщин России по итогам 2015 года. Первое место в рейтинге заняла президент группы компаний Cognitive Technologies Ольга Ускова. Важным фактором, во многом определившим эту позицию, стал общегосударственный проект в партнерстве с КАМАЗом по созданию беспилотного автомобиля, который способен опередить по своим возможностям работы таких признанных в мире разработчиков как Mercedes и BMW. На втором месте – генеральный директор компании «Трансаэро» Ольга

Плешакова. В прошедшем году она стала единственной представительницей нашей страны в международном рейтинге влиятельных женщин, по версии журнала Fortune. А ее компания в непростых внешних условиях сумела в полном объеме выполнить свои обязательства перед пассажирами. Третье место заняла руководитель компании InfoWatch Наталья Касперская, разрабатывающая технологии, предотвращающие утечки данных из корпоративных информационных систем.

Среди основных препятствий, стоящих перед женщинами на пути к открытию собственного дела, выступают страх банкротства и финансовых обязательств. К проблемам, мешающим большинству россиянок заниматься бизнесом, можно отнести: нехватку опыта (19%), малое количество примеров успешных женщин-предпринимателей (15%), недостаток образования (11%) и нехватку технологической базы (10%) [4, с. 28].

Несмотря на названные препятствия, количество женщин в мире бизнеса растет. По мнению экспертов, рано или поздно процентное соотношение во влиянии на экономику женщин и мужчин сравняется и даже возможен перевес в сторону первых. На это есть несколько причин. Во-первых, женское население растёт значительно быстрее мужского, и сегодня, по имеющимся данным, составляет уже 67%. Во-вторых, ежегодный рост предприятий в России, возглавляемых женщинами, составляет 17%. Эта цифра объясняется ростом доверия к женщинам-предпринимателям, в том числе в качестве заёмщиков. Можно сделать вывод о том, что, несмотря на имеющиеся в обществе стереотипы, женщины могут составить достойную конкуренцию мужчинам в мире бизнеса.

Литература:

1. Елистратова Т.Г., Кузнецова Т.Е., Павлусенко О.П. Развитие кадрового потенциала предприятия (инновационный подход): монография. – Барнаул: типография «Сибирь+», 2012.
2. Барановская Н. Бал для бизнес-леди // Российская Бизнес-газета. – 2015. – №987 (8). – С. 12-14.
3. Женщины в бизнесе: рекордные результаты // Бизнес России. – 2015. – № 3 (63). – С. 107-110.
4. Пушкарев Н.Ф., Бульенов А.В., Шишликов А.А. Деловая карьера сотрудников организации / Н.Ф. Пушкарев, А.В. Бульенов, А.А. Шишликов. – М.: Агентство печати «Наука», 2009.

Гулько П.С.

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ
ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

*Научный руководитель: Поволоцкая О.А.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассмотрены основные конкурентные преимущества фирмы в рыночной экономике с кризисными явлениями. При этом теоретические подходы рассмотрены также применительно к реальной ситуации регионального рынка ПВХ-конструкций.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность организации, управление конкурентоспособностью.

В настоящее время вопросы, связанные с конкурентоспособностью, не теряют своей актуальности, а отчасти становятся ещё более важными для фирм. При этом возрастает интерес к активному использованию маркетингового подхода в решении производственных, сбытовых и управленческих задач с целью развития конкурентных преимуществ организации.

Конкурентные преимущества – это те характеристики товара (услуги), которые дают организации превосходство над конкурентами, а значит и возможность увеличения прибыли (через завоевание рынка). При этом данные характеристики могут быть базовыми – относиться к самому продукту или дополнительными – форма производства, сбыт, сервис, превосходство при этом определяется через сравнение с конкурентами [1].

Управление конкурентными преимуществами входит в сферу стратегического менеджмента и поэтому является достаточно сложной задачей управления организацией в целом [2]. Суть в том, что для уровня стратегического управления нужны опытные и высококвалифицированные менеджеры, работу которых небольшим фирмам зачастую невозможно оплачивать. Отсюда и возникает некоторая проблема. Необходимость управлять конкурентными преимуществами постоянна, но отсутствие квалифицированного менеджерского персонала приводит к хаотичному воздействию на конкурентные преимущества, из-за

этого возникает зачастую неудовлетворительный результат управления.

Управление конкурентными преимуществами – это постоянная целенаправленная деятельность по их внедрению, формированию и развитию, зависящая в том числе от слаженной работы маркетологов.

Процесс управления конкурентными преимуществами был рассмотрен на основе анализа деятельности сферы рынка ПВХ-конструкций г. Барнаула на примере ООО ПК «Оригинал».

Чтобы оценить уровень конкурентоспособности компания использует метод экспертных оценок. Компания привлекает независимых экспертов для проведения анализа. Определяются основные критерии, которые влияют на удовлетворенность и приверженность продукции, на прибыль от продажи товара, привлекательность его для покупателей. Далее, на основе характеристик, представленных векторами, строится многоугольник («радар») конкурентоспособности. Каждая грань многоугольника отражает характеристики товара, по которым проводится оценка. Таким образом в ходе оценки были выявлены наиболее значимые проблемы компании, которые как раз и необходимо превратить в конкурентные преимущества.



Рисунок 1. Многогранник конкурентоспособности фирм-производителей ПВХ-конструкций.

Из оценки уровня конкуренции следует, что у компании, как и её соперников, доминирующего положения на рынке нет. Основными конкурентами ООО ПК «Оригинал» являются компании «АКТО» и «Консиб».

Исходя из выявленных проблем, компании «Оригинал» стоит предложить сосредоточиться на ряде моментов:

1. Совершенствование маркетинговой стратегии
2. Пересмотр ценовой политики
3. Разработка мероприятий, направленных на повышение лояльности к бренду, связанных с проведением интенсивных рекламных мероприятий.

Литература:

1. Поволоцкая О.А. Формирование конкурентоспособности коллектива как основной фактор повышения конкурентных преимуществ организации на рынке // Вестник филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Барнауле. 2009. №11. С. 85.

2. Шихабахов Т.А. Формирование стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. – М.: Экон. науки. – 2012. С. 116.

УДК 338.45

Дубцова О.С.

**АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ В АКО «ВСЕРОССИЙСКОЕ
ОБЩЕСТВО СЛЕПЫХ»)**

*Научный руководитель: Панасюк Я.М.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. На примере конкретного предприятия проведена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, оценка эффективности, чистая приведенная стоимость, срок окупаемости, внутренняя доходность

Инвестиционная деятельность является неотъемлемой частью общей производственно-хозяйственной деятельности. При этом подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов представляют значительный интерес для коммерческих организаций.

Инвестиционная деятельность предприятия АКО ВОС ООО направлена на сохранение и развитие производственно-экономического потенциала. Особое внимание на предприятии уделяется изготовлению изделий из пластмассы. Проведенные предприятием рыночные анализ и прогнозирование по изделиям из пластмасс свидетельствуют о существовании спроса на выпускаемую продукцию. Перспективы развития рынков позволяют прогнозировать увеличение объемов продаж и соответствующую загрузку производственных мощностей.

С 2015 года на предприятии реализуется инвестиционный проект «Организация новой технологической линии по выпуску канистр и изделий из пластмасс». На реализацию проекта «Организация новой технологической линии по выпуску канистр и изделий из пластмасс» были выделены денежные средства в следующем объеме:

- распоряжением № 847 от 11.04.15 года 1 495 900 рублей из федерального бюджета на государственную поддержку общероссийских общественных организаций инвалидов и 967 370 рублей собственных средств;

- распоряжением № 1577 от 18.08.05 года 880 000 рублей федеральных денежных средств и 271 000 рублей собственных средств предприятия.

Полученные средства освоены в полном объеме на приобретение объектов основных средств, пуско-наладочные работы и их установку.

Оценим эффективность инвестиционного проекта на настоящий момент.

Доля реализации изделий из пластмасс в общем объеме составит 11,2%.

Начальные инвестиционные затраты примем равными сумме инвестиций в проект за 2015-2016 годы:

$$1\,495\,900 + 967\,370 + 880\,000 + 271\,000 = 3\,614\,270 \text{ рублей}$$

Планируемый объем выпуска канистры 5 литровой на 2015 год составлял 180 000 штук на сумму 4 320 000 рублей, на 2016 – 276 000 штук на сумму 4 968 000 рублей.

Расчетная прогнозная продолжительность проекта – 2 года.

Суммарная прибыль должна была составить: $4\,320 + 4\,968 = 9\,288$ тыс. руб.

Инвестиционный проект ожидался как высоко rentable и быстро окупающийся, однако на этапе реализации предприятие

столкнулось с неожиданным препятствием: фактический спрос оказался меньше производственной мощности предприятия, кроме того, заказчики нуждались в товарах с другими потребительскими характеристиками (форма, прочность).

Таблица 1

Расчет текущей стоимости денежных потоков по проекту

Начальные инвестиционные затраты (-) и чистые денежные потоки (+, -), рублей	Коэффициент дисконтирования	Текущая стоимость проектных денежных потоков, рублей	Текущая стоимость нарастающим итогом, рублей
- 3 614 270	1,0	- 3 614 270	- 3 614 270,00
+ 1 023 578	0,7519	+ 769607,52	- 2 844662,48
+ 3 050 000	0,5406	+ 1 649005,2	- 1 195657,28
+ 4 100 000	0,3975	+ 1 629920,6	434263,32

Данный факт обусловил необходимость дополнительных инвестиций в 2015 году на приобретение дополнительных пресс-форм и дорн-матрицы для выдува изделий (канистр) нужной формы и прочности, соответственно, в производственном процессе были вынужденные простои, что обусловило снижение объема выпуска относительно плана.

Показатель NPV суммарная величина дисконтированных денежных потоков за весь срок реализации проекта на 434263,32 рублей превышает величину первоначальных инвестиционных затрат. Полученная разница составляет доходность проекта.

Показатели эффективности представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Показатели эффективности проекта
«Организация новой технологической линии по выпуску
канистр и изделий из пластмасс»**

Наименование показателя	Значение показателя
Показатели экономической эффективности проекта	
1. Чистая текущая стоимость проекта (NPV), рублей	434263,32
2. Срок окупаемости (PB) простой, лет	1,85
3. Срок окупаемости (PB) дисконтированный, лет	2,02

4. Учетная норма рентабельности (ARR), %	121
5. Индекс рентабельности инвестиций (PI), рублей/рубли	1,12
6. Годовые эквивалентные затраты (AEC), рублей	2138621,3
Показатели общественной (социальной) эффективности проекта	
1. Создание 5 дополнительных рабочих мест	
2. Увеличение предложения продукции на рынке (способствует росту конкуренции)	
3. Улучшение условий труда рабочих	
4. Увеличение суммы взносов в пользу ВОС	
Показатели бюджетной эффективности проекта	
1. Прирост поступлений от налога на прибыль в федеральный бюджет за счет реализации проекта, рублей	163471,56
2. Прирост поступлений от налога на прибыль в региональный бюджет за счет реализации проекта, рублей	1471244,04

Таким образом, все рассчитанные показатели в рамках анализа свидетельствует о эффективности капиталовложений в проект «Организация новой технологической линии по выпуску канистр и изделий из пластмасс [2].

Помимо получения прибыли, реализация рассмотренного проекта предполагает рост выпуска продукции, возможность открытия дополнительных рабочих мест, бюджетную и социальную эффективность.

Литература:

1. Гребенников П.И. Корпоративные финансы: учебник и практикум / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 252 с.
2. Панасюк, Я.М. Оценка эффективности интеграции компаний на российском рынке / Я.М. Панасюк // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №24 (162). – С. 18-24.

Ишназарова К.С.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Научный руководитель: Фасенко Т.Е. к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. На примере конкретной организации рассмотрена система стимулирования сбыта, выявлены проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: конкурентная среда, стимулирование сбыта, акции.

Изменчивость конкурентной среды и усиления рисков неопределенности в России и мире обострили проблемы, связанные со сбытовой деятельностью предприятий различных видов экономической деятельности. Это в свою очередь актуализировало целесообразность проведения научных исследований, направленных на поиск новых, оптимальных (учитывая указанную ситуацию) подходов к управлению сбытовой деятельности предприятий [1, с. 32].

Уже 13 лет сеть строительных магазинов «Левша» (ООО «Торговый Дом Левша») успешно работает на территории Сургута и Сургутского района. Сегодня в сети магазинов «Левша» представлено более 40 тысяч наименований различных товаров. Это современные строительно-отделочные материалы, сантехника, двери, напольные покрытия, электрооборудование, и другие товары, необходимые для создания комфорта в жилых домах, офисах и служебных помещениях. Филиал предлагает самые конкурентоспособные цены среди конкурентов. По качеству и ассортименту продукции филиал получил наивысшую оценку. Опрос также выявил, что рекламная и акционная деятельность магазина имеют резервы развития, но на низком уровне предложение дополнительных услуг [2, с. 27]. В системе стимулирования сбыта на предприятии используют мероприятия, представленные в таблице 1.

Таблица 1

**Мероприятия стимулирования сбыта филиала в г. Сургуте
«Город Левша» ООО «Торговый Дом Левша» [3]**

Метод	Да/Нет
Стимулирование клиентов	
1. Предоставление бесплатных образцов товара	Нет
2. Презентация новых видов товара	Да
3. Рассылка информации о скидках по почте	Да
4. Распространение информации о скидках и льготах через газеты	Да
5. Распространение информации о скидках и льготах через Интернет	Да
6. Оформление места продажи	Да
7. Снабжение покупки мелким подарком	Нет
8. Участие в выставках и ярмарках	Нет
9. Конкурсы и лотереи	Нет
10. Демонстрация товара в точке сбыта	Да
11. Дополнительные услуги	Нет
Стимулирование персонала	
1. Конкурсы и лотереи	Да
2. Обучение	Нет
3. Подарки	Да
4. Премии	Да

На основании таблицы 1 можно сделать вывод, что в системе стимулирования сбыта среди проводимых мероприятий стимулирование клиентов происходит не в полном объеме. Согласно проведенному исследованию и анкетированию покупателей магазина «Город Левша», была выявлена информация, относительно причин их выбора. Полученная информация свидетельствует о том, филиал имеет хорошую репутацию, так как основную массу составляют постоянные покупатели. При этом можно отметить, что значительную часть покупателей составители люди, пришедшие в магазин в связи с проведением акций. В таблице 2 представлена информация о доле покупок, совершенных с использованием купона со скидкой.

Таблица 2

Доля покупок, совершенных с использованием купона со скидкой, размещенной в печатных СМИ

Показатели	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	35852	49501,4	38,07
Покупки, совершенные с использованием купона со скидкой, размещенной в печатных СМИ, тыс. руб.	6453,36	12375,35	91,77
Доля в общем объеме реализации, %	18	25	38,89

Представленную информацию также можно считать положительным показателем, так как в течение 2014-2015 годов значительную долю объема реализации занимали покупки, осуществленные с учетом купонов со скидками, размещенными в печатных СМИ. Эффективность рекламной деятельности также можно оценить через объем совершенных заказов через сайт магазина.

Таблица 3

Доля покупок, совершенных через Интернет сайт магазина

Показатели	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	35852	49501	38,07
Покупки, совершенные через Интернет сайт магазина, тыс. руб.	1434,08	2475,1	72,589
Доля в общем объеме реализации фактически, %	4	5	25
Доля в общем объеме реализации по плану, %	3	3	0

В ходе исследования были выявлены недостатки в системе стимулирования сбыта организации: отсутствие участия в специализированных выставках и дополнительных сервисных услуг. Таким образом, необходимо разработать мероприятия, дополняющие систему стимулирования сбыта магазина «Город Левша». В качестве инструментов стимулирования предлагаются следующие мероприятия:

1. Совершенствование сбытовой деятельности за счет участия в специализированной выставке.

2. Внедрение программы лояльности постоянных покупателей с помощью дисконтной карты.

В целом необходимо отметить, что реализация предложенных мероприятий позволит обрести еще большее число потенциальных покупателей или же оказать еще большее влияние на уже имеющиеся, а также даст возможность удерживать клиентов и привлекать новых, накапливать обширную базу данных и оказывать информационную поддержку.

Литература:

1. Борисов, Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия // Менеджмент в России и за рубежом, 2015. – №5. – С. 23-30

2. Березин, И.С. Проведение массовых опросов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2015. – № 5. – С. 32.

3. Годовой отчет СФ «Город Левша» ООО «Торговый Дом Левша» // Отчетно-статистическая документация / текущий архив 2013-2015 годы.

УДК 331.1

Китаева Ю.Ю.

**ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР
ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Научный руководитель: Елистратова Т.Г., к.э.н.
Барнальский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Оценивается влияние вовлеченности персонала на эффективность деятельности предприятия. Приводится классификация типов работников по степени вовлеченности. Рассматриваются методы управления вовлеченностью.

Ключевые слова: вовлеченность, персонал, кадровый менеджмент, предприятие, эффективность, сотрудники

В настоящее время одной из актуальных проблема кадрового менеджмента является проблема вовлеченности персонала. Считается, что вовлеченность персонала – есть высшее проявление отношения человека к своему делу. Проблемам вовлеченности

персонала уделено внимание в работах ряда современных российских и зарубежных теоретиков: Т.Г. Елистратовой [1], Е.В. Скриптуновой [2], Й. Хеллевига [3] и многих других.

Термин «вовлеченность» означает степень участия сотрудников в жизни и деятельности компании, совпадение интересов компании и интересов сотрудников, позитивное отношение к своей работе, которое приводит к повышению производительности труда [2].

Как показывают исследования, увеличение уровня вовлеченности работников ведет к росту показателя прибыли компании на 10-20%. Низкая же степень вовлеченности работников, напротив, влечет за собой целый ряд негативных последствий, в числе которых: недостаточно высокий уровень производительности труда, отсутствие четкого представления о целях и задачах компании, недоверие персонала к руководству и другие. Уровень вовлеченности сотрудников напрямую влияет на качество выпускаемой продукции, уровень профессиональных навыков персонала, качество обслуживания клиентов, количество прогулов и т.п.

По степени вовлеченности работников можно выделить следующие типы:

- вовлеченные – работают с энтузиазмом и чувствуют тесную связь с компанией, в которой работают. Они являются источником новых идей и инноваций, двигают компанию вперед;

- не вовлеченные – «отдаляются» от своей работы, проводят рабочий день как «во сне». Вкладывают в работу свое время, но не свою энергию;

- активные саботажники – сотрудники, которые не просто несчастливы на работе. Они заняты тем, что активно демонстрируют свое состояние.

Данные проведенных исследований свидетельствуют о том, что в российских компаниях процент вовлеченных сотрудников составляет лишь 18%, в то время как не вовлеченных – 62% и, так называемых, активных саботажников (которые разрушают то, чего достигли «вовлеченные») – 21%.

Выделяют ряд признаков, характеризующих вовлеченного работника. Во-первых, – это интерес к работе, который выражается в стремлении сотрудника сделать свою работу качественнее и в наименее короткие сроки. Такой работник может задерживаться на работе по собственной инициативе, чтобы выполнить

поставленные перед ним задачи. Он проявляет стремление к непрерывному обучению в рамках своей специальности, занимается самообразованием. Помимо интереса к работе, вовлеченного работника отличает понимание своих задач и способность самостоятельно расставлять приоритеты. Вовлеченный работник сам может определить, какие задачи нужно решать, даже если текущие планы выполнены, он найдет на что направить свои усилия. Вовлеченность проявляется также в более высоком уровне инициативности. Она приводит к нацеленности на постоянное совершенствование не только собственной работы, но и бизнес-процессов компании в целом [2].

Степень вовлеченности зависит как от работника, так и от усилий со стороны компании. Понимание факторов, оказывающих влияние на вовлеченность сотрудников, и степень их развитости в компании, дает возможность управлять данным процессом. С целью повышения вовлеченности работников, организации могут использовать целый ряд методов и инструментов, одним из которых выступает материальное стимулирование. При этом следует осознавать, что те сотрудники, для которых главное – материальная составляющая работы, могут быть достаточно эффективны и без вовлеченности, т.к. они «играют по другим правилам» и сделать их вовлеченными можно только путем перевода в разряд партнеров. Необходимо также вести постоянный мониторинг за тем, как меняются люди и их предпочтения. Так, например, в первый год работы работник может демонстрировать безразличие к условиям труда, а через три года уже проявлять желание работать в комфортной рабочей обстановке.

Кроме того, сама компания должна быть интересна своим сотрудникам, то есть она должна расти, развиваться, осваивать новые ниши. Особое внимание следует уделить созданию команд, где у каждого есть свое место, профессиональная функция и роль. Кроме того, необходимо повысить степень вовлеченности сотрудников в управление компанией, в разработку ее целей, задач и идей. Говоря в целом, стоит отметить, что управление вовлеченностью сотрудников – большая и сложная задача, но, если учитывать личностные особенности каждого работника, решение этой задачи может превратиться в процесс совместного творчества и самореализации сотрудников, что, безусловно, даст свои плоды в виде успеха компании на рынке.

Литература:

1. Елистратова Т.Г. Проблемы управления трудовым потенциалом организации. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата наук / Алтайский государственный университет. – Барнаул, 2007.

2. Скриптунова Е.В. Методика расчета индекса вовлеченности персонала [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.axima-consult.ru>.

3. Хеллеви Й. Что такое вовлеченность персонала и почему она так нужна? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.awarablogs.com>.

УДК 338.26

Ковалева А.В.

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ
(НА МАТЕРИАЛАХ ООО «СИБМАСЛО»)**

*Научный руководитель: Кулагина М.Е., к.э.н.
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. На основе анализа показателей финансового состояния организации разработаны конкретные предложения по его улучшению.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка финансового состояния коммерческой организации всегда занимала важную роль в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности. Своевременно и качественно выполненный анализ финансового состояния позволяет раскрыть экономический потенциал и динамику развития предприятия, составить представление, о его финансовом положении [1].

В современной экономической литературе состояния не состояния выработан единый подход к определению сущности средств финансового организации состояния. Однако можно сказать, что оценка финансового состояния включает в себя исследование следующих направлений: рациональности средств структуры активов

и средств пассивов; уровня состояния ликвидности средств и средств платежеспособности средств организации; эффективности средств использования анализа имущества финансового и средств рентабельности средств продукции; степени средств его организации финансовой устойчивости. На финансовое состояние организации оказывает влияние широкий спектр внешних и внутренних факторов. Особо хотим заметить, что, по нашему мнению, именно деловая активность является первопричиной финансовой устойчивости и ликвидности. От того, насколько эффективны и усердны усилия предприятий, направленные на максимизацию доходов и будет в последствие зависеть их стабильность функционирования и платежеспособность [2].

Для анализа и оценки финансового состояния организации применяют весьма разнообразные методы, однако наибольшую популярность заслужили и широко используются традиционные методики: динамический анализ; структурный анализ; трендовый анализ; анализ коэффициентов; сравнительный анализ; факторный анализ.

Одним из важнейших критериев финансового состояния организации является её платежеспособность. В теории и практике анализа различают:

- долгосрочную платежеспособность – способность организации рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе;

- текущую платежеспособность (ликвидность) – способность организации своевременно и в полном объеме отвечать по своим краткосрочным обязательствам, используя при этом оборотные активы.

Одной из характеристик стабильного положения организации служит её финансовая устойчивость. Она обусловлена стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность организации, и результатами её функционирования. Финансовое положение организации, её ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги [3].

Рассмотрим на примере ООО «СибМасло» формирование рациональной структуры оборотных активов, устраняющей проблемы с платежеспособностью, на основе рекомендуемых

критериев. Так, минимальные значения коэффициента абсолютной ликвидности — 0,2; коэффициента критической ликвидности – 0,7; коэффициента текущей ликвидности – 2. Отсюда можно вывести следующие соотношения, представленные на рисунке.

$$0,20 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Срочные обязательства}};$$

$$0,70 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{Срочные обязательства}};$$

$$2 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Материальные оборотные вложения}}{\text{Срочные обязательства}};$$

Рисунок. 1 Расчет рациональной структуры оборотных активов

Отсюда денежные средства и краткосрочные финансовые вложения должны составлять 10% всех оборотных средств организации; дебиторская задолженность — 25%; материальные оборотные средства — 65%.

Проведем расчет оптимальной структуры оборотных активов на основе оптимальных значений коэффициентов ликвидности (Табл. 1).

Таблица 1

Расчет оптимальной структуры оборотных активов ООО «СибМасло»

Оборотные активы	2015 г.		Оптимальный размер		Отклонение оптимального размера от 2015 г.
	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	
Денежные средства	3,4	4071	10	9537	+5466
Дебиторская задолженность	56,9	67792	25	23843	-43949
Запасы	19,7	23509	65	61991	+38482
Итого	100	95371	100	95371	-

Как показывают расчеты, представленные в таблице, для повышения платежеспособности организации необходимо наращивать величину денежных средств и снижать величину дебиторской задолженности.

С целью оптимизации размеров дебиторской задолженности ООО «СибМасло» рекомендуется применять систему планирования дебиторской задолженности предприятия, направленную на повышение эффективности финансового управления. Исходя из этого, для улучшения состояния расчетов в ООО «СибМасло» рекомендуется к применению механизм мониторинга дебиторской задолженности.

Предложенные мероприятия приведут к увеличению оборачиваемости оборотных активов, повышению эффективности их использования, улучшению финансового состояния организации.

Литература:

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
2. Соловьева, Н. А. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния: учебное пособие / Н. А. Соловьева. – М.: Маркетинг, 2013. – 291 с.
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М.: Юрайт, 2014. – 351 с.

УДК 331.1

Кривенко Е.И.

**МОББИНГ И БУЛЛИНГ: СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ
ПРОТИВОСТОЯНИЯ**

*Научный руководитель: Елистратова Т.Г., к.э.н.
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Характеризуются моббинг и буллинг как негативные социально-психологические явления, возникающие в трудовых коллективах. Освещаются причины моббинга и его разновидности. Приводятся рекомендации специалистов по снижению остроты обозначенной проблемы.

Ключевые слова: моббинг, буллинг, конфликт, эмоциональное насилие.

О таком негативном социально-психологическом явлении, как моббинг в России заговорили сравнительно недавно. Между тем количество людей, подвергающихся моббингу в трудовых

коллективах, возрастает с каждым днем. Моббинг является одной из серьезнейших психологических проблем карьерного роста. Работник прямо или косвенно подвергается эмоциональному насилию, его унижают и предъявляют несправедливые обвинения. Нападки при моббинге ущемляют чувство собственного достоинства человека, подрывают его профессиональную компетентность и репутацию. По данным исследований, ежедневно подвергаются моббингу от 2,5 до 16,2% работников [1, с. 72].

Буллинг является разновидностью моббинга, но имеет более узкое значение, которое используется для обозначения открытой агрессии со стороны члена коллектива [2, с. 310]. Моббинг и буллинг сильно похожи между собой. Основное их отличие состоит в том, что при моббинге сторону насильника занимает целая группа людей: начальство, коллеги, подчиненные, а буллинг – это эмоциональное давление со стороны одного единственного человека.

Как показали зарубежные исследования, агрессорами чаще всего выступают мужчины, а жертвами моббинга становятся женщины. Большая доля сотрудников, ставших жертвой моббинга, впоследствии теряют свое место работы; каждый четвертый в ситуации моббинга подумывал о самоубийстве или о совершении насилия в отношении других лиц. Причины возникновения моббинга могут быть как внутренними (приход в компанию новичка с более высокими компетенциями; резкое повышение или понижение коллеги по службе; дискриминация), так и внешними (конкуренция в работе с клиентами).

Характерной чертой для мобберов является заниженная, либо необоснованно завышенная самооценка. Агрессия обычно у таких людей выступает в качестве нормы поведения или же самозащиты.

Специалисты выделяют несколько разновидностей моббинга:

1. Горизонтальный моббинг – травля сотрудниками, как правило, носит скрытый характер, нацеленный на создание невыносимых условий для работы.

2. Вертикальный моббинг – травля начальством. Возникает при желании начальства самоутвердиться за счет своих подчиненных или же избавиться от неудобного сотрудника.

3. Сэндвич-моббинг – самая тяжелая форма эмоционального давления, при которой агрессия одновременно исходит и от начальства, и от коллег.

Проблемам взаимоотношений работников в трудовом коллективе уделено внимание в работах целого ряда теоретиков: С.А. Дружилова [2], К. Колодея [3], Елистратовой Т.Г., Кузнецовой Т.Е., О.П. Павлусенко [4] и ряда других. Так, чтобы избежать возможного конфликта на новом месте работы, специалисты рекомендуют выполнять определенный набор правил:

1. Не нужно хвастаться, так как достижения и преимущества одного из сотрудников могут очень раздражать коллектив.

2. Старайтесь быстро приспособиться к законам, по которым живет коллектив.

3. Не реагируйте и не обижайтесь на едкие замечания.

4. Будьте более сдержанными в своих высказываниях: не унижайте и не сплетничайте о своих коллегах.

5. Не позволяйте унижать себя, т.к. проявление слабости лишь вызовет ещё более желание продолжать угнетения со стороны обидчика.

6. Попытайтесь поговорить начистоту со своим обидчиком, при этом оставайтесь спокойными и не переходите на оскорбления [4, с. 124].

Данные советы должны помочь избежать или хотя бы свести к минимуму конфликтную ситуацию. Это очень важно, поскольку моббинг и буллинг имеют значительные последствия для тех, кто подвергся гонению. У многих жертв на почве стресса развивается бессонница, появляются невротические состояния, ослабевает иммунитет, что не может не отразиться на возможности выполнять свои рабочие обязанности. Самый простой способ избежать травли – увольнение, но не для каждого оно окажется приемлемым. Если «жертва» действительно ценит свое место работы, ей необходимо приложить максимум усилий, чтобы названная роль не стала долговечной.

Сложившуюся ситуацию нужно рассматривать в качестве тренировки для выявления слабостей и усиления черт характера, помогающих противостоять стрессам. Необходимо попробовать равнодушно реагировать на нападки, если они достаточно безобидны, это может принести результат. Моббер увидев, что не в состоянии сильно задеть объект, может оставить свои попытки. Также можно найти покровителя, который сможет защитить от нападков.

Существование моббинга в трудовых коллективах может стать причиной снижения эффективности любого предприятия. Поэтому

руководителям необходимо оказывать особо пристальное внимание созданию нормальной рабочей атмосферы среди подчиненных, следя за тем, чтобы возникшие конфликты разрешались быстро и справедливо.

Литература:

1. Гулис И.В. Направления и перспективы изучения агрессии в служебных отношениях // *Философия и социальные науки.* – 2008. № 3. – С. 69-76.

2. Дружилов С.А. Профессионализм как условие выживания личности / *Ананьевские чтения – 2005: материалы науч.-практ. конференции / под ред. Л.А. Цветковой, Л.М. Шипицыной.* – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2005. – С. 310-312.

3. Елистратова Т.Г., Кузнецова Т.Е., Павлусенко О.П. Развитие кадрового потенциала предприятия (инновационный подход): монография. – Барнаул: типография «Сибирь+», 2012.

4. Колодей К. Моббинг. Психотеррор на рабочем месте и методы его преодоления / пер.с нем. Е.И. Высочиновой. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007.

УДК 658.8

Леванюк В.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ

*Научный руководитель: Мищенко И.К., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Охарактеризованы некоторые инструменты исследования товарной политики фирмы, среди которых ABC-анализ и анализ точки безубыточности, предложены направления совершенствования.

Ключевые слова: товарная политика фирмы, ассортимент продукции, ABC-анализ, точка безубыточности.

В рыночных условиях правильно сформированная товарная политика оказывает непосредственное влияние на объем продаж и прибыль фирмы [1]. Ее основными задачами являются расширение и обновление ассортимента продукции; изготовление уникального

названия и неповторимой торговой марки; удаление из производства не пользующихся спросом товаров.

Практика рыночной экономики создала эффективные инструменты исследования товарной политики и выявления резервов ее совершенствования, среди которых одним из наиболее востребованных является АВС-анализ. В основе анализа лежит закон «20/80» (правило Парето).

Результаты АВС-анализа, показывающие значимость каждой товарной группы для фирмы с точки зрения приносимой прибыли, рассмотрим на примере Барнаульской компании ООО «Алтайский лекарь», сфера деятельности которой – фасовка меда, изготовление меда с добавками (пыльца, перга, мумие, прополис), производство безалкогольных бальзамов и натуральных сиропов.

Наиболее предпочтительными для организации товарами, которые попали в группу «А», являются фасованный мед и мед с добавками. Группу «В» образуют бальзамы безалкогольные и сиропы на натуральных травах, проблема сбыта которых – в востребованности только среди старшего поколения. В группу «С» с наименьшим спросом вошли продукты пчеловодства, что связано с небольшим сроком производства и недостаточной известностью их полезных свойств, и сувенирная продукция (рис. 1).

1	Товарная группа	Прибыль по группе за 2015 год, тыс. руб.	Доля в прибыли, %	Доля в	Группа
				обороте	
2	3	4	5	6	
	ИТОГО	1850	100%		
1.	Фасованный мед	879	47,51	47,51	А
2.	Мед с добавками	448	24,22	71,73	А
3.	Бальзамы безалкогольные	285	15,41	87,14	В
4.	Сиропы	109	5,89	93,03	В
5.	Продукты пчеловодства	83	4,49	97,51	С
6.	Сувенирная продукция	46	2,49	100,00	С

Рисунок 1. АВС-анализ товаров ООО «Алтайский лекарь».

Далее необходимо провести АВС-анализ ассортимента каждой товарной группы и выявить проблемные товары в каждой категории – А, В и С. Так, результаты анализа товаров «Мед» из группы А, представлены на рисунке 2.

	Товарная группа	Прибыль за 2015 г, тыс. руб.	Доля в прибыли, %	Доля в обороте	Группа
1	2	5	6	7	8
	ИТОГО	879	100%		
1.	Разнотравье	465	52,90	52,90	A
2.	Горный	234	26,62	79,52	A
3.	С Гречихой	180	20,48	100,00	B

Рисунок 2. ABC-анализ товарной группы «Мед».

Как видно, категория мед «С гречихой» приносит меньшую прибыль. Это можно объяснить вкусом с горчинкой, что нравится не всем. Отсюда можно предложить производить мед с добавками на основе меда «С гречихой», тем самым увеличив продажи не только данной категории, но и меда с добавками.

Аналогично проводится анализ по остальным группам товаров.

Другим значимым методом исследования товарной политики фирмы является анализ точки безубыточности, которая характеризует тот объем продаж, при котором выручка покрывает затраты. Изменение точки безубыточности по ООО «Алтайский лекарь» можно видеть на рисунке 3.

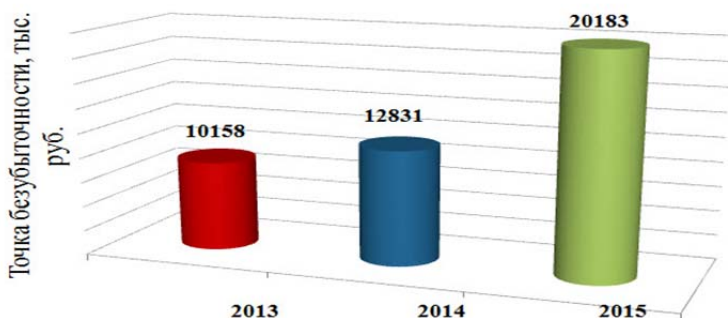


Рисунок 3. Динамика точки безубыточности ООО «Алтайский лекарь».

Самая высокая точка достигнута в кризисном 2015 году. Причина – рост себестоимости продукции и, как следствие, уменьшение прибыли.

Исходя из результатов проведенного анализа можно предложить фирме реализацию ряда мероприятий по совершенствованию товарной политики.

1. Расширение целевой аудитории для увеличения объемов реализации основной продукции – меда и меда с добавками. Основа – комплекс маркетинговых мероприятий по пропаганде профилактики здоровья и привлечения более молодого поколения.

2. Популяризация продуктов пчеловодства путем разъяснения потребителям их преимуществ перед витаминами в таблетках.

3. Продвижение торговой марки «Алтайский лекарь», которая недостаточно хорошо известна даже в нашем регионе [2].

4. Оптимизация цен на товары за счет снижения себестоимости продукции путем привлечения новых поставщиков сырья, более низкие цены у которых обусловлены большими сезонными запасами. Главное здесь – ни в коем случае не снижать качество продукции.

Благодаря реализации предложенных мероприятий по совершенствованию товарной политики фирма «Алтайский лекарь» может добиться оптимизации ассортимента продукции, роста объемов продаж и прибыли. Данные рекомендации будут полезны и для других аналогичных предприятий отрасли.

Литература:

1. Мищенко И.К., Поволоцкая О.А. Основы экономики фирмы: учебное пособие/ И.К. Мищенко, О.А. Поволоцкая. – Барнаул: Концепт, 2015. – 162 с.

2. Щербакова В.А., Мищенко И.К. Причины провала нового товара. – В сб.: Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 7-й международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 23 июня 2015 г. / под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул: ИП Колмогоров И.А., 2015. – С. 140-143.

Морозова Л.Ж.

**ЦЕНОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ
НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ООО
«ТОРГОВОГО ДОМА «ГРАТИС»**

*Научный руководитель: Фасенко Т. Е., к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В данной статье рассмотрены ценовые предпочтения покупателей на основе маркетинговых исследований ООО «Торгового дома «Гратис».

Ключевые слова: маркетинговые исследования, ценовые предпочтения покупателей, конкуренты, стимулирование покупок.

В условиях конкуренции одно из важных направлений маркетинговых исследований – исследования предпочтений потребителей. В нашем случае маркетинговые исследования ценовых предпочтений покупателей. Ценовые предпочтения покупателей – это определённый уровень цен, при котором большее количество покупателей готовы приобрести товар. Например, в ООО «ТД «Гратис» регулярно проводят маркетинговые исследования относительно ценовых предпочтений покупателей и цен конкурентов. В частности, проведен мониторинг цен конкурентов, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Мониторинг цен конкурентов и разница в цене

Товарные группы	Гратис, руб.	Хозмастер, руб.	Хелми, руб.	Хозмастер	Хелми
				Разница в цене, %	
1. Интерьер					
1.1 Коврики в ванную	181	163	159	2,5	13,8
1.2. Комоды	1139	1089	1050	3,7	8,5
1.3 Картины	249	230	215	7	15,8

2. Сад и огород					
2.1. Пластины от комаров	20	15	18	6,7	13,3
2.2. Теплицы	7195	6989	6759	3,4	6,5
2.3. Лопата совковая	109	101	99	2	10,1
3. Спец одежда и средства защиты					
3.1. Верхонки	39,1	38	37,7	8,6	11,7
3.2. Дождевик	47,8	45,5	44,8	4,3	6,4
3.3. Перчатки	21	19,8	18	2,4	15,7
4. Строительство и ремонт					
4.1. Инструмент (Набор инструмента (плоскогубцы, длинногубцы, бокорез)	505	428	418	2,4	6,8
4.2. Крепёж (Болт анкерный)	3,47	3,2	3	5	13,8
4.3. Химия строительная (Герметик)	99	83	81,9	2,6	12,4
5. Товары для дома					
5.1. Часы	159	154	146	5,3	8,4
5.2. Швабры	63	61	59,8	6,9	15,6
5.3. Ножницы по металлу	224	215,2	205,3	12,6	15,8
6. Товары для отдыха и туризма					
6.1. Газовая горелка	279	271	259	2,3	7,7
6.2. Корзина для пикника	430	422,5	418,5	5,5	30,9
6.3. Мангал	979	920	915,6	5,3	19,7

По результатам мониторинга цен конкурентов было выявлено, что в «ТД «Гратис» цены завышены по отношению к конкурентам. В ООО ТД «Гратис» применяется анкетирование покупателей, анкеты предлагается заполнить покупателям на кассе. Результаты анкетирования представлены на рисунке 1.

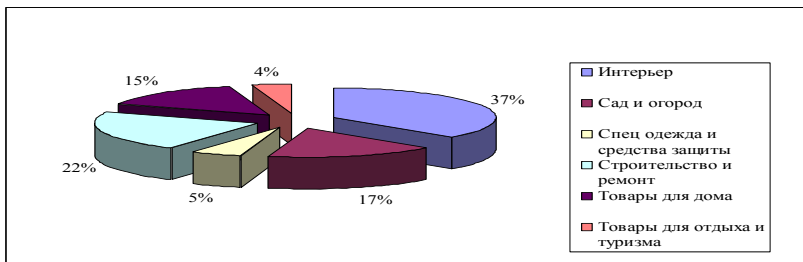


Рисунок 1 – Результаты анкетирования предпочтений покупателей по группе товаров, %

Согласно опросу потребителей, в ООО «ТД «Гратис» хотели бы приобрести товары интерьера 37% опрошенных, товары для строительства и ремонта 22%, товары сада и огорода 17%, товары для дома – 15%, товары для отдыха и туризма 4% опрошенных. Далее проведём анализ скидок по группам товаров за 2013 – 2015 гг. Ежегодно в ООО ТД «Гратис» устанавливаются специальные скидки на определенные группы товара для физических и юридических лиц. Анализ этих скидок представлены в таблице 2.

Таблица 2

Анализ скидок по группам товаров за 2013-2015 гг., %

Группы товаров	2013г.		2014 г.		2015 г.	
	Физ. лица	Юр. лица	Физ. лица	Юр. лица	Физ. лица	Юр. лица
1. Интерьер	10	12	5	10	-	5
2. Сад и огород	7	8	-	7	10	-
3. Спец. одежда и средства защиты	5	10	10	-	-	10
4. Строительство и ремонт	7	10	10	6	-	-
5. Товары для дома	10	-	-	10	5	-
6. Товары для отдыха и туризма	-	5	10	-	5	-

Как видно из таблицы 2, в 2015 году предоставлялось малое количество скидок как для физических лиц, так и для юридических лиц. Скидки в 2015 году предоставлялись для физических лиц по трём категориям товара: сад и огород, товары для дома, товары для отдыха и туризма; для юридических лиц по двум категориям

товара: интерьер, спецодежда и средства защиты. Таким образом, по результатам проведенного анализа, можно сделать вывод, что предоставление новых скидок и акций позволило бы ООО «ТД «Гратис» привлечь новых клиентов и увеличить выручку предприятия.

Литература:

1. Баикина Ю.О., Левинова М.А. Ценовые факторы и их влияние на спрос потребителей // Академический вестник. 2012. № 2 (20). С. 205-208
2. Официальный сайт ООО «ТД «Гратис» / <http://www.td-gratis.ru>

УДК 658.56

Петров Д.И.

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА
ПРЕДПРИЯТИИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛОРТО»)**

*Научный руководитель: Разгон А.В., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются возможности повышения качества продукции, выпускаемой протезно-ортопедическое предприятием, на основе внедрения технологии производства углепластиковых элементов. Особое внимание уделено оценке ожидаемого экономического эффекта от внедрения технологии.

Ключевые слова: качество, брак, углепластик.

В современных условиях качество продукции становится главным фактором конкурентоспособности организаций. Особенно это касается предприятий, производящих специфическую продукцию для определенных категорий людей.

ООО «Алорто» – это протезно-ортопедическое предприятие, а также сеть ортопедических салонов в Барнауле, Бийске и Горно-Алтайске. Центр «Алорто» создан в 2008 году и продолжает активно развиваться. На производственных базах в гг. Барнауле и Бийске ежегодно производится более 8000 пар сложной

ортопедической обуви, 400 протезов верхних и нижних конечностей, 3000 тьюторов и других протезно-ортопедических изделий.

Одной из важнейших проблем предприятия выступает повышение качества выпускаемой продукции. Потери от брака существенно сказываются на результатах его деятельности и из года в год продолжают расти (табл.1).

Таблица 1

Потери от бракованной продукции или возврата продукции на доработку в ООО «Алорто» за 2012-2014 гг.

Показатель	Потери от брака, шт.			Среднерыночная цена изделия, руб.			Потери от брака, руб.		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Ортопедическая обувь	1	10	3	1500	2200	2400	1500	22000	7200
2. Протезы	117	69	147	21000	25000	31000	2457000	1725000	4557000
3. Тьюторы	2	1	1	3200	3300	3500	6400	3300	3500
4. Корсеты	0	0	100	4100	4500	4700	0	0	470000
5. Биндажи	0	0	0	1200	1300	1350	0	0	0
6. Прочее	0	1	0	1000	1200	1300	0	1200	0
7. Всего	120	81	250	32000	37500	44250	2464900	1751500	5037700

Помимо роста убытков от бракованной продукции проблемы с качеством порождают недовольство пациентов, рост числа претензий и рекламаций от покупателей. В сложившихся условиях повышение качества продукции выступает актуальной задачей для ООО «Алорто».

Область протезирования конечностей – сложная, высокотехнологическая сфера. На современном этапе основные усилия отечественных специалистов, работающих в данной отрасли, направлены на обеспечение максимально качественной и комфортной реабилитации лиц, перенесших ампутацию конечности. Благодаря последним разработкам и внедрению новейших технологий, социальная реинтеграция таких пациентов в нашей стране поднялась на абсолютно новый уровень. Одной из

таких разработок является применением углепластиковых элементов при производстве протезов.

Основными производителями углепластика сейчас являются США, Евросоюз и Япония, производящие примерно 25% мирового производства, еще 10% приходится на Китай, оставшиеся 15% приходятся на остальные страны. В условиях, когда отношения с зарубежными странами стали напряженными, а рубль девальвировался, можно ожидать роста производства углепластика отечественными заводами [1]. Углеродное волокно и углепластик – это материал наступающего будущего. Резкий всплеск спроса и производства совпадает с наступлением нового, 6-го технологического уклада мировой экономики, переход на который ожидается с 2015-го по 2018-й годы [2].

Закупку материалов можно осуществлять в Федеральном государственном унитарном предприятии «Йошкар-Олинское протезно-ортопедическое предприятие» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации». Для освоения данной технологии необходим опыт Московского Протезно-ортопедического предприятия. Предлагается отправить для повышения квалификации трех специалистов.

Таблица 2

Ожидаемая эффективность внедрения углепластиковых элементов

Мероприятие	Затраты	Ожидаемый эффект
Внедрение технологий углепластиковых элементов.	$30 \times 3 = 90$ тыс. руб. (перелет). $50 \times 3 = 150$ (компенсация проживания). $60 \times 3 = 180$ тыс. руб. (затраты на обучение). Повышение себестоимости на 1% $51911 \times 0,01 = 519,11$ тыс. руб. Всего затраты: $420 + 519,11 = 939,11$ тыс. руб.	Повышение товарооборота на 5% (минимум). $55028 \times 0,05 = 2751,4$ тыс. руб.

Таким образом, внедрение углепластиковых элементов в производство является перспективным направлением повышения качества продукции для ООО «Алорто».

Литература:

1. Разгон А.В. Повышение качества продукции машиностроительного предприятия как фактор его адаптации к условиям и нормам ВТО // Экономика и социум. – 2014. – № 3-4 (12). – С. 312.

2. Разгон А.В. Адаптация машиностроительного предприятия региона к функционированию в условиях ВТО / В сборнике: «Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития»: материалы 6-й международной научно-практической конференции. Под общей редакцией: И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул, 2014. – С. 111.

УДК 658.8

Пикулов Е.Б.

ВЛИЯНИЕ ЦВЕТА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

*Научный руководитель: Торгашова Н.А., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние различных цветов на потенциальных или реальных потребителей. Также здесь приводятся примеры удачного и неудачного применения цвета предпринимателями.

Ключевые слова: потребители, цвет, бренд, стимулирование покупок.

Многие психологи выяснили, в ходе эмпирических исследований, как цвета влияют на наше подсознание. Как было выяснено, красный цвет, который глаз воспринимает очень быстро, воплощает энергию, скорость, гнев, опасность (кровь), возбуждение, силу. Большинство магазинов его используют при распродажах, и у потребителей красный цвет ассоциируется со скидкой на товар. Красный цвет очень распространён. Например, его используют такие компании как: «Coca-Cola», «МТС», «RedBull», «Adobe». Оранжевый – тёплый и яркий цвет. Оранжевый цвет хорош для стимулирования импульсивных покупок, как и красный.

Синий цвет олицетворяет прохладу. Его предпочитают большинство европейцев, особенно мужчины. Он символизирует

доверие и надежность. Синий цвет используют многие банки, крупные бизнесы и корпорации. Например: «Газпром», «VISA», «DELL», «Volkswagen», «ВТБ24»

Серебряный или серый – престижный, если его использовать правильно. Серебряный цвет хорошо распространён в научных ассоциациях, которым свойственна стабильность и респектабельность.

На основе трёх цветов, о которых упоминалось выше, компания «Аэрофлот» в 2004 г. провела один из самых удачных ребрендингов в России, а именно – стюардессы «Аэрофлота» надели новую униформу, разработанную модельером В. Андреевской. Униформа была выдержана в соответствии с новыми корпоративными цветами авиакомпании – синим, серебряным и оранжевым. «Старая униформа, разработанная В. Юдашкиным, была выдержана в красно-черных цветах и ассоциировалась у пассажиров с траурными моментами, вызывая у них беспокойство», — рассказывала руководитель пресс-службы «Аэрофлот» И. Данненберг. По ее мнению, цвета новой униформы должны вселять пассажирам уверенность и оптимизм. По подсчетам специалистов компании, смена цветов позволила привлечь до 500 000 новых пассажиров. Ещё один пример удачного изменения цвета: Импортёр куриного мяса и окороков марки Sadia компания «Мираторг» при помощи цветокоррекции сумела за год увеличить продажи с 2000 т. до 10 000 т. В новую упаковку добавили ярких цветов, что привлекало внимание к торговой марке, а не к внешнему виду птицы.

Зеленый – свежий и прохладный, связан с природой, с ростом и надеждой, но и с болезнью и суеверием. Зеленый цвет используют такие компания как – «Сбербанк», «Мегафон», автомобильная марка «Rand Rover» очень часто зеленый цвет встречается в логотипах и оформлениях банков. Но, например, после дефолта 2008 г. Capital Research Group советовали банкам не тратить деньги на рекламу, а поменять фирменные цвета с зеленых и бордовых на синий, который успокаивает человека. Тогда им нужно было не привлекать клиентов, а успокоить их. В результате отток клиентов из «синих» банков резко сократился.

Желтый – цвет теплый и стимулирующий, призывает чувства счастья. Желтый цвет специалисты советуют для новинок, он привлекает внимание в первую очередь. У многих жителей Алтая зелёный и желтый цвета вызывает ассоциацию с торговой сетью «Мария-Ра».

Фиолетовый – связан с религией (в западных странах), а также может рассматриваться в качестве «королевского» цвета, поэтому часто связан с духовностью и различного рода достоинствами. Например, начав работать в Башкирии, компания «Мир детства» столкнулась с неожиданной проблемой: уфимские партнеры отказывались от детской одежды фиолетового цвета, которая, по данным маркетинговых исследований, наоборот, должна была пользоваться большим успехом. Вскоре выяснилось, что фиолетовый цвет для башкир символизирует траур. Также белый цвет символизирует траур в Восточных странах, Англии, Индии и многих других.

Интересно, что Роспатент зарегистрировал такие цвета, как: красный, зеленый и синий цвет в качестве товарных знаков МТС, Сбербанка и «Газпрома» соответственно. Для МТС это «логическое продолжение стратегии защиты бренда». В 2006 г. оператор зарегистрировал в качестве товарного знака графическое изображение яйца (оно фигурирует в логотипе компании) и буквенное обозначение «МТС». Но и цвет тоже «важное средство индивидуализации бренда», потребители воспринимают его как неотъемлемую составную часть товарного знака.

Также одну из главных ролей играет оформление торгового зала: Использование холодного спектра в оформлении магазина заставляет покупателей дольше ходить по залу, тщательнее обдумывать покупку и более терпеливо относиться к очередям в кассу. Цвета теплого спектра — желтый, красный, оранжевый – оказывают прямо противоположный эффект. Например, известно, что преобладание красного или оранжевого в интерьере вызывает у людей волнение и даже клаустрофобию. Посетители становятся беспокойными, нетерпеливыми, нервными, часто уходят из магазина, так и не совершив покупку. Казалось бы, нет смысла оформлять помещение в теплых тонах, но подобные краски имеют один неоспоримый плюс: они привлекают внимание, возбуждают аппетит и заставляют человека совершать действия. Но для продавцов консультантов подойдет нейтральный или однотонный цвет, чтобы не «напрягать» своим присутствием покупателя.

Можно сделать вывод, что цвет – это инструмент, с помощью которого можно увеличить количество продаж, или же наоборот. Главное, предпринимателю следует грамотно подбирать цветовую палитру и отталкиваться от значения цвета в регионе, где им планируются продажи услуг и товаров.

Толстова Н.Ф.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Научный руководитель: И.К. Мищенко, к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются преимущества и проблемы в использовании механизма прогнозирования продаж на предприятиях. Предложен алгоритм прогнозирования, на основе которого рассчитан прогноз объема продаж фирмы.

Ключевые слова: прогнозирование продаж, спрос, ассортимент продукции, методы прогнозирования.

Один из важных элементов успеха компаний – высококачественное прогнозирование продаж. Верно рассчитанные прогнозы позволяют более эффективно вести бизнес: формировать востребованный ассортимент товара, обеспечивать оптимальные запасы продукции на складах, минимизировать затраты, максимизировать прибыль, и в итоге опережать конкурентов.

Прогнозируемый объем продаж (прогнозируемая выручка) – это уровень продаж, который планирует добиться фирма при выбранных маркетинговых стратегиях и предложениях конкурентоспособной среды. Прогноз учитывает и количество конкурентов, и интенсивность конкуренции на рынках.

Методы прогнозирования можно классифицировать на эвристические и экономико-математические методы, в том числе статистические. При прогнозировании квартального и месячного объема продаж самым простым и наиболее достоверным выступает метод относительно средней, позволяющий сравнивать товарооборот только внутри одного года. Для расчетов необходимо использовать данные о квартальных (месячных) продажах не менее, чем за три года. При этом не принципиально, в сопоставимых или фактических ценах ведутся расчеты, так как воздействие индекса цен нивелируется [1].

Однако в настоящее время механизмы прогнозирования минимально используются как на региональном уровне [2], так и в практике отдельных предприятий, особенно в сфере малого бизнеса

[3]. Рассмотрим в качестве примера предприятие Алтайского края – ООО Торговый Дом «Алтайская Механическая Запчасть» (ООО ТД «АМЗ»).

ООО ТД «АМЗ» – микропредприятие, официальный дилер ЗАО «Торговая компания АЗПИ», осуществляющее реализацию прецизионных изделий для топливной аппаратуры к дизельным двигателям отечественного производства. Фирма занимается оптовой торговлей без склада через интернет-магазин. Отгрузка осуществляется транспортными компаниями со складов других организаций (производителей), а затем товары поставляются клиентам ООО ТД «АМЗ». Структура поставок по видам продукции представлена на рисунке 1.

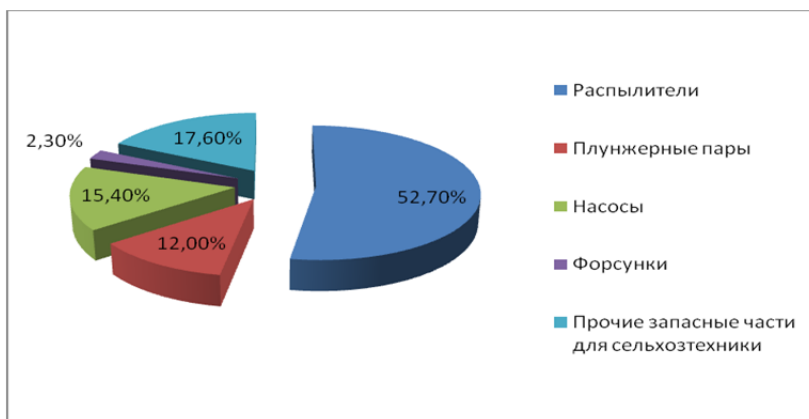


Рисунок 1. Структура поставок по видам продукции ООО ТД «АМЗ».

Экономический кризис негативно отразился на показателях предприятия: в 2015 г. наблюдалось сокращение клиентской базы и снижение объема продаж по сравнению с 2014 г. на 7,2% вследствие падения спроса на продукцию.

Прогнозирование спроса, структуры и объема продаж ООО ТД «АМЗ» находится на начальном этапе. Составляются краткосрочные (оперативные) прогнозы на основе данных о сбыте за прошлый период, т.е. показатели объемов продаж за прошедший год берутся в качестве основы для предсказания вероятного сбыта в будущем. Предполагается, что товарооборот следующего года превысит или будет ниже оборота нынешнего года на

определенную величину. В ООО ТД «АМЗ» берется процентное увеличение к данным за предыдущий год по так называемому принципу «от достигнутого».

Предлагается следующий алгоритм процесса прогнозирования:

1. Формирование перечня (номенклатуры и ассортимента) товаров.
2. Определение горизонта (периода) прогнозирования.
3. Выбор натуральных единиц измерения объема продаж, определение уровня цен с учётом инфляции в течение всего периода.
4. Установление источников необходимой информации.
5. Определение факторов, влияющих на уровень и динамику продаж.

На основании данного алгоритма был рассчитан прогноз продаж ООО ТД «АМЗ» на 2016-2019 гг. (рис. 2), учитывающий рост цен по группам товаров фирмы, увеличение объемов продаж вследствие внедрения методов продвижения товаров, а также факторы, воздействующие на спрос, в частности снижающие объемы реализации.



Рисунок 2. Прогноз объема продаж ООО ТД «АМЗ» на 2016-2019 гг.

По нашему мнению, ООО ТД «АМЗ» и другим малым предприятиям отрасли следует использовать прогнозы объема продаж как основу для планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Литература:

1. Александрова И.А., Дурнева И.В., Морякова А.В. Методы прогнозирования, используемые в маркетинговой деятельности предприятия в современных рыночных условиях // SCIENCE TIME. 2015. № 2 (14). С. 11-15.

2. Мищенко В.В., Кукарская Л.И. Проблемы прогнозирования социально-экономического развития в региональной политике Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 23. С. 8-14.

3. Мищенко И.К., Поволоцкая О.А. Основы экономики фирмы: учебное пособие / И.К. Мищенко, О.А. Поволоцкая. – Барнаул: Концепт, 2015. – 162 с.

УДК 378

Щербакова К.А.

**НЕЗАВИСИМОСТЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Научный руководитель: Пислегина Н.В., к.э.н., доцент
Барнаулский филиал Финуниверситета*

Аннотация. Рассматриваются вопросы обеспечения независимости внутреннего аудита в коммерческих организациях как основы независимых гарантий, выдаваемых внутренними аудиторами по результатам выполненных ими проверок.

Ключевые слова: независимость, внутренние аудиторы, независимые гарантии, функции внутренних аудиторов.

Рост интереса к внутреннему аудиту заметно активизировался в конце 20-го века, что было обусловлено влиянием ряда факторов.

Во-первых, чередой масштабных скандалов, произошедших в публичных компаниях США и странах Западной Европы, связанных с искажением финансовой отчетности и выводом денежных средств из компании в пользу отдельных физических лиц. Данный фактор оказал влияние на снижение весомости

результатов деятельности внешнего аудита, и, наоборот, на рост ценности корпоративного контроля, а именно внутреннего аудита.

Во-вторых, внутренний аудит как элемент корпоративного контроля на сегодняшний день в России явно недооценен, хотя является мощным инструментом для повышения эффективности деятельности организаций.

В-третьих, внутренний аудит становится неотъемлемой частью корпоративного управления для большинства западных и российских компаний, что обусловлено с одной стороны, требованиями крупнейших фондовых бирж, а с другой, образцом лучшей практики организации корпоративного контроля [1. С. 71].

Важность, а отсюда и необходимость внутреннего аудита заключается в комплексном решении управленческих проблем, которые возникают при изменении, а чаще всего при усложнении организационных структур компаний. Такие проблемы обусловлены глобализацией бизнеса, а это значит, что экономика компании претерпевает неизбежные изменения под давлением внешней среды, появляются новые методы, системы и подходы к управлению и ко внутреннему аудиту в том числе.

Внутренний аудит важен для лиц, которые стоят во главе компании, так как он является прямой возможностью повышения уровня эффективности ее деятельности, и может стать важным преимуществом данной организации, а, следовательно, и ее инструментом. Английский специалист Додж Р. считает, что внутренний аудит – это процесс, включающий в себя внутренний контроль. «Внутренний аудит является составной частью внутреннего контроля; осуществляется по решению органов управления фирмы для целей контроля и анализа хозяйственной деятельности» [2. С. 87].

Согласно международному стандарту аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»: «Внутренний аудит – деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Внутренний аудит оказывает помощь органам управления организации в осуществлении эффективного контроля над различными элементами системы внутреннего контроля» [2]. Из сказанного

выше можно выделить основные принципы внутреннего аудита: законность, регулярность, целостность, системность, объективность, своевременность, независимость, результативность, целенаправленность, рациональность.

К сожалению, современная экономическая литература уделяет недостаточно внимания принципу «независимости» внутреннего аудита, одновременно с этим техническая, теоретическая и организационно-правовая стороны этого принципа в практике внутреннего аудита служат для обеспечения результативности, рациональности и объективности внутреннего аудита.

В связи с этим можно выделить следующие положения для методической основы внутреннего аудита:

1) Согласованность (конгруэнтность) целевых установок на основе концепций центров ответственности и системы ценностей;

2) Анализ и оценка внутренней структуры организации, механизма управления для разработки рекомендаций по всем видам деятельности и структурным подразделениям;

3) Достоверность и информативность отчетности всех видов, соблюдение стандартов при ее подготовке в целях взаимосвязи подразделений различных уровней [3].

Таким образом, независимость внутренних аудиторов – важнейшая функциональная, организационно-правовая, методическая и этическая категория, призванная в условиях экономической неопределенности дать внутреннему аудиту возможность продемонстрировать свою необходимость для менеджмента и для собственников организаций.

Литература:

1. Филиппев, Д.Ю. Внутренний контроль и аудит: Учеб. Пособие. – Барнаул, 2014. – 202 с.
2. Рой, Д. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: пер. с англ. / Д. Рой. – М.: Сирин, 2002. – 221 с.
3. Суворова, С.П. Принципы организации внутреннего аудита / С.П. Суворова, М.Е. Ханенко, Л.А. Панкратова // Вестник Орловского государственного аграрного университета, 2009.

Якушева О.А.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Научный руководитель: Мочалова Л.А., д.э.н., профессор
Барнаульский филиал Финуниверситета*

Аннотация. В статье рассматриваются стратегии развития организации, проведен анализ существующих стратегий в торговом предприятии, выявлены факторы, тормозящие его дальнейшее развитие.

Ключевые слова: стратегия, развитие, факторы влияния, матрица возможностей по товарам и рынкам.

В современной экономике в обеспечении эффективности деятельности торговой организации определяющую роль играет выбор стратегии дальнейшего развития [1, с. 33]. Существует несколько методических подходов к выбору стратегических альтернатив и их оценки. Наиболее конструктивным, по мнению автора, является «Матрица возможностей по товарам или рынкам», состоящая из 4-х квадрантов [2, с. 56].

Квадрант I – стратегия показывает направленность организации на существующие продукты и рынки. Эту стратегию называют методом экономии издержек или «улучшай то, что уже делаешь». Эта стратегия выбирается, когда рынок продолжает развиваться, но еще не насыщен. Организация стремится расширить сбыт товаров на традиционных рынках путем таких маркетинговых усилий, как реклама, установление конкурентоспособных цен.

Квадрант II – стратегия показывает направленность на развитие рынка, т.е. на создание рынков для достаточно долго выпускаемой продукции. Эта стратегия эффективна, если организация стремится расширить рынок за счет проникновения на новые географические рынки, в том числе и в другие страны.

Квадрант III – стратегия определяет направленность на развитие новых продуктов для сложившихся или давно освоенных рынков. Эта стратегия применяется тогда, когда имеется ряд успешных изделий, завоевавших большую популярность у потребителей. В этом случае организация разрабатывает новые или

модифицирует старые товары улучшенного качества и реализует их лояльно настроенным клиентам.

Квадрант IV – это стратегия применяется с целью избежать зависимости организации от данного ассортимента продукции, а также тогда, когда фирма хочет покинуть свертывающиеся рынки или рынки, находящиеся в состоянии застоя. Реализация стратегия диверсификации предполагает разработку новых продуктов новых рынков, поэтому она является наиболее рискованной, так как нет уверенности, что новые рынки примут новую продукцию [4, с. 26].

Рассмотрим применение «Матрицы возможностей по товарам и рынкам» для ООО «Розница К-1» (торговая сеть Мария – Ра). ООО «Розница К-1» – одна из крупнейших компаний Сибири, основанная в 1993 г. На сегодняшний день она насчитывается 803 магазина в 217 населенных пунктах Алтайского края, Республики Алтай, Новосибирской, Томской и Кемеровской областей. В месяц магазины обслуживают более 830 тыс. покупателей.

Анализ развития организации методом «Матрицы возможностей по товарам и рынкам» показал, что организация в течение 23 лет применяла различные стратегии. Начала свою деятельность с 1-ой стратегии матрицы возможностей – экономии издержек или «улучшай то, что уже делаешь». Первый магазин был открыт в 1993 году в Барнауле. Это был самый обыкновенный магазин продуктов с прилавочным принципом работы. Компания предлагала горожанам свежие продукты и поддерживала честную ценовую политику. Такой подход к делу принес свои результаты.

Затем компания переходит на реализацию 2-ой стратегии. На этом этапе организация расширяет сегмент рынка за счет проникновения на новые географические рынки. К началу 2000 г. фирма насчитывала уже 20 магазинов. Первый магазин самообслуживания был открыт в феврале 2002 г., а в дальнейшем «Мария-Ра» перешла на основной формат самообслуживания – «магазин у дома». В ноябре 2002 г. началось строительство крупнейшего торгового центра в г. Рубцовске общей площадью 8000 м². В 2005 году сеть была представлена в Новосибирске. С этого момента Мария-РА сменила имидж, преобразившись в крупного игрока продуктового рынка региона. В результате успешной реализации 2-ой стратегии «Стратегия развития рынка» торговая сеть освоила все рынки Сибирского Федерального Округа.

Одновременно с освоением новых рынков с прежними товарами руководство плавно переходит к реализации 3-ей стратегии – стратегии разработки новых продуктов. В этот период руководство фирмы расширяет ассортимент, начинает реализовать не только продовольственные товары, но и товары не продовольственные (товары для дома).

С 2000 г. торговая сеть «Мария-Ра» активно продвигает собственную торговую марку. Расширение рынка происходит путем формирования альянса, включающего несколько небольших региональных розничных сетей под торговой маркой «Мария-Ра». Главный фактор роста эффективности сети – работа с поставщиками и продвижение собственных брендов.

Компания Мария – Ра добилась того, что освоила все 3 стратегии, и пришло время, когда нужно переходить на 4 стратегию. Но в настоящее время существуют объективные факторы, препятствующие внедрению 4-й стратегии.

Внешние факторы: появление новых конкурентов на рынке продовольственных товаров (Бахетле, Ашан, Быстроном, Холди дискаунтер, Метро, Ярче, Магнит, Лента, Холидей).

Внутренние факторы: производственные (узкий ассортимент продукции; прежний круг поставщиков; отсутствие мотивации для сотрудников, не соответствие торговых площадей современным требованиям дизайна).

Все перечисленные факторы влияют на отток покупателей, рост величины издержек, снижение финансовых результатов.

Литература:

1. Мочалова Л.А. К вопросу об активном управлении // АПК: Экономика, управление. 1996. № 4. С.38.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров / А.Т. Зуб. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 375 с.
3. Мочалова Л.А., Князева О.М. Формирование и реализация финансовой стратегии предприятий отрасли // Известия Иркутской Государственной экономической академии. 2009. № 1. С. 19-22.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ-ПРОФЕССИОНАЛ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 8-й международной
научно-практической конференции студентов и
магистрантов

Подписано в печать 30.11.2016 г.

Объем 15,0 усл.-печ. л. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.

Тираж 200 экз. Заказ №4007

Отпечатано ИП Колмогоров И.А.,
656049, г. Барнаул, пр-т Социалистический, 85,
тел.: (3852) 36-82-51, 8-800-700-1583,
nf-kniga@yandex.ru,
сайт: типография-новый-формат.рф