

# **Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона**



2017

**Калужский филиал  
федерального государственного образовательного  
бюджетного учреждения высшего образования  
«Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации»**



**III Международный Конгресс молодых ученых по  
проблемам устойчивого развития,  
г.Москва, Финуниверситет**

**Материалы 4-й межрегиональной  
научно-практической конференции  
молодых ученых**

**«Актуальные проблемы  
теории и практики развития  
экономики региона»**

**МОСКВА – 2017**

ББК 65.04  
УДК 332.1  
А 43

Печатается по решению  
Оргкомитета конференции

**Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 4-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО "ТРП", 2017. – 542с.**

**ISBN 978-5-9500176-0-5**

В сборник включены статьи по результатам работы **4-й межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых «Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона»**, прошедшей в Калуге 19 мая 2017 года.

Сборник предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей, преподавателей высших учебных заведений экономического профиля, специалистов, занятых в производственных и экономических структурах.

© Авторы, 2017  
© Финуниверситет, 2017



**Проблемы социально-экономического  
развития региона:  
история и современность**

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

**Бабекова Г. Б.**

Руководитель **Бозоров К. А.**, доцент кафедры  
«Государственные финансы и налоги»

Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент.

Узбекистан является государством с растущим населением. На сегодня по статистике в республике насчитывается чуть более 30 миллионов населения, по прогнозам к 2025 году этот показатель достигнет 34 миллионов человек.

Основным мотивом, побудившим к реформе пенсионной системы для Узбекистана, послужили социально-демографические тенденции, которые увеличивают пенсионную нагрузку на работающее население и несут серьезную угрозу финансовой устойчивости обеспеченности государственных пенсионных систем.

Финансовая устойчивость пенсионной системы Узбекистана находится под угрозой, что обусловлено следующими обстоятельствами

1. Пенсионная система Узбекистана находится в настоящее время в значительно более благоприятных условиях, чем пенсионные системы большинства других стран. Это обусловлено тем, что по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике на 1 июля 2016 года удельный вес людей трудоспособного возраста в возрасте от 15 до 65 лет (68,8 % всего населения страны) значительно превышает удельный вес людей старше 64 лет (4,7 % всего населения страны). Кроме того, за последние два десятилетия рост средней пенсии опережает как рост средней зарплаты так и рост номинального ВВП на душу населения.

Несмотря на положительную с точки зрения существующих демографических характеристик динамику превышения роста трудоспособного населения над ростом численности пенсионеров данный фактор носит временный характер. В ближайшие 5-6 лет прогнозируется значительное увеличение численности пенсионеров по возрасту, что может существенно повлиять на финансовую нагрузку в пенсионной системе.

2. При росте общей численности населения число плательщиков взносов в Пенсионный фонд за годы независимости существенно сократилось. Так, если в 1991 году общая численность плательщиков страховых взносов составила 5,6 млн. человек, то в 2016 году - 4,5 млн. человек. Это объясняется, прежде всего, значительными размерами внешней трудовой миграции. К примеру, в РФ по официальным данным находится более 2,5 млн. граждан Узбекистана. Ввиду отсутствия межгосударственного соглашения о двухстороннем освобождении от уплаты взносов в Пенсионный фонд с РФ Пенсионный фонд Республики Узбекистан недополучает как минимум 585 млн дол США (13% от доходов ПФ).

3. Созданный не так давно накопительный элемент пенсионной системы Узбекистана не позволяет обеспечивать приумножение существующих пенсионных сбережений, и даже не защищает их от инфляции.

Исследование показало, что в ближайшие несколько лет при сохранении существующих тенденций неизбежен дефицит доходов Пенсионного фонда, который в дальнейшем будет увеличиваться. При этом практически исчерпались возможности дальнейшей экономии расходов Пенсионного фонда или роста его доходов через повышение ставок налогов и обязательных платежей, отчислений. Соответственно, реформа пенсионного обеспечения Узбекистана жизненно необходима и неизбежна. И чем скорее она начнется, тем с меньшими издержками ее можно будет провести.

Все это говорит о необходимости анализа устойчивости существующей пенсионной системы, и разработки рекомендаций по их устранению.

Современная пенсионная система Узбекистана в значительной степени унаследовала недостатки пенсионной системы бывшего СССР. К основным недостаткам пенсионной системы можно отнести большое количество необоснованных и безадресных льгот (по возрасту, по исчислению стажа и другие), установление ограничения к уровню заработной платы, принимаемого для исчисления размера пенсий приведшего к уравниловке размеров пенсий. Уравнительная пенсионная система не давала возможность людям, имеющим большие официальные заработки, в получении соразмерно этим доходам высоких пенсий и создавало условия для сокрытия доходов.

Принятие в 2005 году Закона Республики Узбекистан «О государственной накопительной пенсионной системе», способствовало введению второго –накопительного элемента пенсионной системы страны. По сути, данная система накопительного пенсионного обеспечения граждан, основана на принципе индивидуального накопления пенсионных средств на накопительных счетах граждан управляемым государственным коммерческим банком «Халк банк». Эти средства используются для предоставления кредитов, в том числе и льготных (по решениям правительства).

Участие в накопительной пенсионной системе является обязательным для работодателей, а также граждан, уплачивающих соответствующие социальные взносы в рамках солидарной пенсионной системы. За исключением индивидуальных предпринимателей, членов дехканских хозяйств без образования юридического лица, а также других граждан участвующих в накопительной пенсионной системе на добровольной основе.

Несмотря на достаточно благоприятную демографическую ситуацию пенсионная система Узбекистана практически исчерпала возможности дальнейшей экономии расходов ПФ или роста доходов за счет повышения ставок налогов и обязательных платежей, отчислений в ПФ. Узбекистан имеет небольшой резерв времени до того момента когда начнет проявляться и начнет разрастаться дефицит бюджета пенсионной системы.

В целях своевременного принятия мер по предотвращению грядущих проблем необходимо провести реформу пенсионной системы. Реализации ряда

направлений пенсионной реформы потребует немало времени, поэтому, необходимо не откладывая в «долгий ящик» начать осуществлять эти изменения.

Недостатки пенсионной системы Узбекистана, такие как низкая доля плательщиков ЕСП в трудовых ресурсах, уравнилительный характер пенсионных выплат, неспособность существующего накопительного элемента обеспечить приемлемые доходы по вложениям в пенсионные счета указывают на направления пенсионной реформы реализация, которой позволит задействовать значительные резервы роста эффективности пенсионной системы:

Реализация следующих направлений пенсионной реформы позволит использовать значительные резервы роста эффективности пенсионной системы:

- создание условий для заключения межгосударственных договоров со странами, принимающими трудовых мигрантов из Узбекистана в целях расширения охвата плательщиков ЕСП

- реформирование системы назначения пенсий с целью усиления привязки размера пенсий с вложениями в Пенсионный фонд;

- разработка механизмов работы накопительной системы, которая позволит получать на вложенные в индивидуальные пенсионные счета средства доходы способные покрывать инфляцию.

Реализация пенсионной реформы не будет успешна без реформ в других сферах экономики, направленных, в том числе на:

- легализацию неформального сектора экономики для дальнейшего развития частного предпринимательства и бизнеса;

- развитие финансовых рынков и банковской системы как необходимого условия для эффективного размещения пенсионных накоплений и создания конкуренции между финансовыми институтами, привлекающими и размещающими сбережения населения.

От того насколько успешно работает банковский и страховой сектор зависит эффективность функционирования накопительной системы. Именно наличие платежеспособных, эффективных банков и страховых компаний даст возможность обеспечить сохранность индивидуальных счетов и записей.

К сожалению, в настоящее время банковский и страховой сектор Узбекистана находятся на стадии развития, и не способны обеспечить приемлемыми предложениями пенсионные фонды по размещению пенсионных накоплений.

Для успешной пенсионной реформы необходимо создание эффективного контролирующего органа, основной функцией которого станет выдача лицензий, только для квалифицированных институтов способных управлять пенсионными фондами.

Необходимость активного государственного регулирования сферы пенсионных накоплений связана с тем, что деятельность пенсионных фондов как любая предпринимательская деятельность связана с широким кругом рисков, ставящих под угрозу пенсионные накопления миллионов граждан.

Чтобы покрыть обязательства пенсионные фонды обязаны инвестировать свои средства для получения дохода. Получение дохода связано с определенными рисками и эти риски необходимо в обязательном порядке страховать

для минимизации рисков банкротств пенсионных фондов. Только государство может гарантировать сохранность части пенсионных накоплений и обеспечить неприкосновенность вкладов от конфискации.

Таким образом, прежде чем приступить к реформированию пенсионной системы необходимо разработать основные направления, основные этапы, план действий реформы, создать соответствующую законодательную базу и осуществлять реформирование постепенно, изучая последствия и будущие выгоды, которые ожидаются от данного процесса.

### **Литература**

1. Закон Республики Узбекистан от 03.09.1993 г. № 938-ХП. О государственном пенсионном обеспечении граждан.
2. Закон Республики Узбекистан от 02.12.2004 г. № 702-П. О накопительном пенсионном обеспечении граждан.
3. Постановление Президента Республики Узбекистан от 30.05.2011г. №1542 «О дополнительных мерах по дальнейшему усилению социальной защиты одиноких престарелых, пенсионеров и инвалидов на 2011-2015 годы»

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРШРУТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА Г. АЛМАТЫ**

**Акказынова А., Науканбай Л., Жунисали У.**, студенты 4 курса  
специальности “Государственное и местное управление”  
Руководитель- **Жакенова К.**, к.с.н.  
Казахстан, Университет НАРХОЗ, Алматы

**Аннотация.** В статье рассмотрены работы студентов Университета НАРХОЗ по определению эффективности маршрутов общественного транспорта города Алматы. Приведены результаты независимой оценки.

**Ключевые слова:** общественный транспорт, городское развитие, эффективность.

Данная статья написана в рамках реализации проекта по грантовому финансированию МОиН РК №4642/ГФ4 «Перспективы социально-экономического направления развития городов Казахстана в условиях десяти глобальных вызовов XXI века» и заказа Центра Урбанистики г. Алматы.

Для определения эффективности работы маршрутов общественного транспорта города Алматы были поставлены ряд задач. В данной статье представлены только данные по замеру интенсивности маршрутов общественного транспорта.



Общественный городской транспорт является одним из необходимых условий формирования и развития городского пространства. Он предназначен для удовлетворения потребностей горожан в передвижении.

Городской общественный транспорт, несмотря на высокие темпы развития личного автотранспорта, остается и будет оставаться важнейшим фактором, обеспечивающим жизнедеятельность горожан, так как для подавляющей части городских жителей остается единственным средством перемещения.

Для города Алматы, работа общественного транспорта является одной из наиболее серьезных. Ежедневный пассажирооборот составляет 1,5 миллиона человек. Учитывая, что территория города и численность жителей постоянно возрастает, данный показатель также будет иметь тенденцию роста. По прогнозам, к 2030 году показатель пассажирооборота составит 2,5 миллионов человек.

Руководством города проводится достаточно серьезная работа по развитию транспортной инфраструктуры, в том числе и общественного транспорта.

С целью решения транспортных проблем был запущен проект ПРООН/ГЭФ «Устойчивый транспорт города Алматы» и разработана Стратегия устойчивого развития транспорта г. Алматы. Большая часть инвестиций из государственного бюджета направляется на эти цели. К примеру, в 2014 г. было выделено 37,8%. Инвестиции в данную сферу привели к значительным результатам (таблица 1).

**Таблица 1. Количество общественного транспорта в городе Алматы по видам.**

Наименование/ годы	2012г.	2013г.	2014г.
Количество общественного транспорта	1742	1982	2101
в т.ч: автобусы	1 580	1 709	1 855
троллейбусы	136	239	212
трамваи	19	27	27
метрополитен	7	7	7

Источник – Программа развития «Алматы 2020».

По данным таблицы 1 видно, что количество общественного транспорта в городе в период с 2012 года до 2014 года возросло на 20%. Наибольший рост приходится на автобусы. Их количество увеличилось на 275 единиц, или 17%.

Важным составляющим работы общественного транспорта является интенсивность движения ее маршрутов. Под интенсивностью общественного транспорта понимается количество единиц общественного транспорта, которые

проходят через определенную точку (остановку) за определенный период времени. Чем выше показатель интенсивности, тем выше удовлетворенность граждан города работой общественного транспорта. Поэтому соблюдение общественным транспортом графика движения является важным моментом в повышении его эффективности.

Обеспечение оптимальным уровнем интенсивности общественного транспорта является прямой ответственностью автопарков. Автопарки должны проводить работы по анализу и оптимизации маршрутов для увеличения интенсивности движения своего автопарка. Конечно, существуют ряд факторов, не зависящих от автопарков, но оказывающих существенное влияние на движение общественного транспорта. К этим факторам следует отнести:

- большой транспортный поток на улицах, замедляющих движение общественного транспорта (например, при пробках);
- технические проблемы, такие как поломка или неисправность транспорта.

Для проведения работ по замеру интенсивности движения автобусных маршрутов нами были определены три магистральных улиц города Алматы. Эти улицы имеют достаточно высокую загруженность. По ним проходят большое количество городских автобусных маршрутов.

Замеры проводились в так называемые «часы пик», время, когда пассажирооборот достигает максимальных показателей. Это:

- утром (У), между 07:00-09:00 – когда жители города едут на работу, в университеты и школы;
- в обед (О), между 13:00-15:00 – период обеденного перерыва (домой на обед и обратно);
- вечером (В), между 17:30-19:30 – когда жители города возвращаются домой после рабочего дня.

В рамках обследования было сделано по три замера в каждый из этих временных периодов. В качестве «важных маршрутов» были выбраны более длительные маршруты общественного транспорта.

На следующем этапе были выбраны «контрольные точки» для наблюдения. Логика их выбора заключалась в выборе остановок, на котором пересекаются наибольшее количество «важных маршрутов». В ниже приведенной таблице 2 показана схема сбора данных.

**Таблица 2. Схема сбора результатов наблюдения по улице Толе би**

Маршрут	Время	Среднее (секунд)	Среднее (минут)
16	У	604	10-11
	О	771	12-13
	В	796	13-14
37	У	715	11-12
	О	829	13-14
	В	900	15-16
48	У	944	15-16

	О	1270	21-22
	В	1271	21-22

Источник - Данные собственного наблюдения

Проведение работы показали, что на эффективность работы маршрутов общественного транспорта влияют ряд факторов. Среди них, интенсивность движения, сбалансированная расстановка остановок, общее состояние загруженности дорог и количество общественного транспорта.

Результаты проведенного частичного обследования движения автобусов и троллейбусов в городе Алматы показали, что в работе общественного транспорта имеются большое количество нарушений и отклонений от установленных норм и Правил работы общественного транспорта. В частности:

- нарушение графика движения пассажирского автотранспорта;
- загруженность общественного транспорта в час-пик, особенно утром и вечером;
- отсутствие или несоответствие информационных маршрутных карт движению общественного транспорта;
- гонки среди водителей конкурирующих автопарков;
- остановка в неположенных местах.

Также были выявлены ряд несоответствий, такие как фальсификация данных по интенсивности движения реальным показателям и нарушение установленных требований к расстоянию между отдельными остановками.

Работы по замеру интенсивности должны проводиться независимыми наблюдателями, во избежание фальсификации данных замера и коррупционных действий, что приводит к возникновению конфликта интересов заинтересованных сторон.

По нашим наблюдениям, эту работу в Алматы выполняют наемные работники. Однако, как показали результаты проведенных работ, имеются определенные проблемы, связанные с обеспечением достоверности представляемых данных. Наши личные наблюдения показывают, что наблюдатели (контролеры) получают денежные вознаграждения от водителей или кондукторов за корректировку данных.

Следует отметить, что наши наблюдения охватили лишь небольшую часть работы общественного транспорта города Алматы. Однако, выявленные нарушения, на наш взгляд, характерны для работы всей системы общественного транспорта города. И такое положение наносят значительный ущерб всей транспортной системе города, а также создают угрозы безопасности жизни пассажиров.

Для оптимизации и снижения затрат требуется автоматизированная система слежения за работой общественного транспорта. Такая система, даст возможность получать информацию по всему городу на всех маршрутах в реальном времени. Это позволит передавать информацию не только для операторов

и уполномоченных органов, но и пассажирам через различные каналы, как мобильные приложения и графические дисплеи, которые будут установлены на остановках.

Государственные органы которые управляют городским транспортом будут иметь более обширную систему контроля над транспортными средствами. Одним из преимуществ системы является возможность мониторинга текущего положения и скорости транспортного средства и его соответствие графику вождения, а также условия контроля дорожного движения (количество трафика, загруженности дорог).

## **КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА Г. АЛМАТЫ**

**Акимбекова Д., Сарсенова М., Оразалим О.**- студенты 4 курса  
специальности “Государственное и местное управление”  
Руководитель **Рахметова Р.У.**, д.э.н., профессор  
Казахстан, Университет НАРХОЗ, Алматы

**Аннотация.** В статье проведена независимая оценка качества обслуживания общественного транспорта г. Алматы, проведено обследование и опрос горожан, сделан анализ полученных данных, предложены рекомендации по улучшению качества общественного транспорта.

**Ключевые слова:** город, общественный транспорт, автобусы, качество обслуживания.

Данная статья написана в рамках реализации проекта по грантовому финансированию МОиН РК №4642/ГФ4 «Перспективы социально-экономического направления развития городов Казахстана в условиях десяти глобальных вызовов XXI века» и заказа Центра Урбанистики г. Алматы.

Для проведения независимой оценки качества работы общественного транспорта города Алматы были поставлены следующие задачи:

- анализ состояния общественного транспорта г. Алматы
- предложения и рекомендации для решения выявленных проблем.

В ходе исследования проведены следующие виды работ:

- наблюдения качества обслуживания общественного транспорта;
- проведение опроса жителей города по качеству обслуживания общественного транспорта.

В республике насчитывается 87 городов и в каждом из них функционирует городской общественный транспорт для пассажирских перевозок. Общественный городской транспорт представлен автобусами, троллейбусами, трамваями и такси. Единственное метро имеется в Алматы. Наиболее распространенным видом городского общественного транспорта является автобусы.

Автобусы, на сегодняшний день являются главным видом общественного транспорта города Алматы. По состоянию на 2017 г. в городе, действуют 84 автобусных маршрутов, которые обслуживают около двух тысяч автобусов. Из них 800 (или 40%) работают на природном газе и способствуют меньшему загрязнению атмосферного воздуха.

Услуги в области общественного транспорта предоставляют 19 компаний. По количеству обслуживающих маршрутов автопарки можно распределить на крупные, средние и мелкие.

Другим популярным среди горожан общественным транспортом являются троллейбусы. Система троллейбусного транспорта состоит из 8 маршрутов. Их количество меньше, чем автобусных, несмотря на то, что этот вид городского общественного транспорта относится к экологически чистому виду, так как работают на электричестве и не наносит вред экологии города.

Увеличение количества личного автотранспорта является как бы показателем улучшения жизни горожан, это с одной стороны, а с другой, личный автотранспорт для некоторой категории населения стал средством заработка. Всего, по данным Агентства по статистике РК, в городе Алматы в 2016 году было зарегистрировано 479 427 легковых автомобилей (430 789 зарегистрированы на физическое лицо и 48 638 - на юридическое). При численности населения г. Алматы 1 722 076 человек, то в среднем 28% жителей города пользуются личным автотранспортом.

По результатам опроса горожан общественным транспортом пользуются в основном школьники и поколения пожилого возраста (таблица 1).

**Таблица 1. Возрастная использования видами транспорта жителями г. Алматы, %**

Виды транспорта	Возраст пассажира, лет						
	14-17	18-24	25-29	30-39	40-49	50-59	свыше 60
Общественный транспорт	88	74	53	52	61	69	78
из них:	18	25	46	50	46	35	26
автомобиль							
официальный такси	2	6	6	5	4	2	3
неофициальный такси	16	27	26	22	16	14	11
пешком	34	21	20	19	19	26	37
велосипед	2	1	0	1	1	1	1

Для выявления качества обслуживания общественного транспорта проведен опрос жителей города Алматы по следующим категориям вопросов: комфортность; безопасность; оснащенность; квалификация водителей и кондукторов.

По данным опроса (рисунок 1) жителей города Алматы, в настоящее время, общественный транспорт имеют ряд проблем, которые сильно влияют на выбора услугу общественного транспорта. К ним можно отнести: рост заторов в городе, эксплуатация на отдельных маршрутах автобусов с истекшим сроком эксплуатации, загрязнение атмосферного воздуха, низкий уровень, как водителей, так и кондукторов и др.



Рисунок 1- Результаты опроса горожан

Указанные проблемы имеют свое объяснение и все они взаимосвязаны. Так, на наш взгляд, рост заторов напрямую связан с ростом количества личного автотранспорта. В часы пик все важных транспортные узлы заблокированы многочисленными заторами, а ширина дорог в городе не позволяет эффективно решать данную проблему.

По нашему мнению, указанные проблемы стали причиной того, что достаточно большая часть населения не пользуется общественным транспортом. Так, по нашим исследованиям (таблица 1), только для 39% респондентов общественный транспорт является основным средством перемещения, 41% пользуются личным или служебным автомобилем и такси.

Также немаловажную роль в активной автомобилизации играет и непривлекательный общественный транспорт города. По нашим наблюдениям, в настоящее время качество предоставляемых услуг в сфере общественного транспорта города остается на низком уровне. В этой связи надо отметить отсутствие информационной системы общественного транспорта. Жители города не имеют никакой информации о передвижениях общественного транспорта.

Пассажиры, стоящие на остановках, не знают, когда придет следующий автобус, что не позволяет им организовывать свою поездку. Большинство автобусных остановок не имеют названий, они не оснащены схемами, картами и обозначениями автобусных маршрутов.

Во всех экономически развитых странах существует приоритет общественного транспорта, которого нет в Алматы. К примеру, нет системы приоритета общественного транспорта на светофорах, отсутствуют специально выделенные полосы, что делает городской общественный транспорт простым участником транспортного движения и тем самым лишает его привлекательности в глазах населения и относит к разряду неэффективной транспортной системы. Все эти факторы негативно сказываются на экономике города. Так, растущие заторы и неэффективность транспортной системы ежегодно приводят к потере 220 миллионов часов, потраченных на многочисленных пробках, что лишает экономику города 140 миллиардов тенге

Оплата за проезд в общественном транспорте города Алматы осуществляется двумя способами. Посредством транспортной карты «Онай» и путем оплаты кондуктору или водителю, который через специальный терминал выдает бумажный билет «Онай» на одноразовый проезд.

При внедрении данной системы предполагалось получить данные о распределении пассажиропотока для оптимизации маршрутной сети, графиков и расписания движения общественного транспорта и установить фактические денежные обороты.

Данная система также была направлена на искоренение теневого оборота собираемых средств, для увеличения поступлений в городской бюджет и на сбор данные о льготных категориях людей для покрытия расходов перевозчиков. Однако, нововведения на городском транспорте, на наш взгляд, пока не дали ожидаемых результатов. Наши наблюдения показывают, что число пассажиров, оплачивающих проезд наличными кондуктору, превышает число пассажиров пользующихся платежной системой «Онай» транспорт. Однако, по данным «Центра развития Алматы» проезд в общественном транспорте при помощи единых транспортных карт оплачивают 43% жителей Алматы (еще 24% пользуются проездными картами «Онай» и картами для школьников/студентов/участников ВОВ/социальными

Неэффективность транспортной системы также создают и социальные проблемы. Так, определенная часть населения города вынуждена делать пересадки между различными видами транспорта и маршрутов, что повышает для них оплату за проезд. Это обстоятельство серьезно сказывается на бюджете малообеспеченных граждан города. Как показывает практика, 91% пользователей общественного транспорта города относятся к категории граждан с доходами ниже среднего уровня.

Результаты проведенного частичного обследования движения автобусов и троллейбусов в городе Алматы показали, что в работе общественного транспорта имеются большое количество нарушений и отклонений от установленных норм и Правил работы общественного транспорта. В частности:

- выявлены не единичные случаи коррупционных действий как со стороны водителей/кондукторов, так и со стороны проверяющих (контролеров);
- использование фальшивых проездных билетов;
- на ряде маршрутов использования морально-устаревших, старых и грязных автобусов;
- низкая культура водителей и кондукторов;
- прием оплаты за проезд водителем во время движения, что строго запрещено правилами дорожного движения и т.д.

Нами указаны наиболее частые и серьезные нарушения в работе общественного транспорта, которые наносят значительный ущерб всей транспортной системе города, а также создают угрозы безопасности жизни пассажиров. Но, для устранения указанных недостатков обслуживания общественного транспорта нужны средства. В связи с этим предлагаем создать общественный фонд из 1% поступления от оплаты за проезд.

Кроме этого также предлагаем создание системы «временного платежа» в системе оплаты проезда «Оңай» предоставит гражданам возможность использовать транспортную карту неограниченное количество раз в течение определенного временного промежутка. Такая система, на наш взгляд, увеличит количество доступных маршрутов для выбора наиболее удобного маршрута для пассажиров общественного транспорта.

## **ВЛИЯНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ**

**Лобнер А.В.** бакалавр 3-го курса,

**Казидаяв Е.А.** бакалавр 3-го курса

Руководитель **Фомичева И.В.** к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ, Тула

**Аннотация.** В данной статье мы рассмотрим влияние конъюнктуры цен на нефть на экономику России. На примере динамики и различных точек зрения проанализируем рост цен на нефть и сделаем прогноз на будущее.

**Ключевые слова:** конъюнктура цен, нефть, нефтяные компании, нефтедобывающая отрасль, баррель.

Сегодня в России нефтяные компании нередко вынуждены работать в очень сложных условиях: приходится добывать нефть из заводненных пластов, из трудных для разработки месторождений. Поэтому развитие новых технологий является одним из приоритетных направлений отрасли. Именно на нефть приходится около 30% от объема всего российского экспорта. При нынешних темпах добычи разведанных запасов этого жидкого углеводорода должно хватить



тить на 50 лет. Однако многие специалисты полагают, что будущее – за развитием новых технологий, которые позволят добывать нефть там, где раньше это было невозможным.

Как же можно заниматься нефтедобычей в настоящий момент, когда цены на нефть значительно снизились, в сравнении с прошедшими периодами, как же низкие цены на нефть могут повлиять на экономику России?

Как мы все знаем, добыча и последующая продажа нефти и газа является одной из важнейших строк дохода в бюджете РФ. Еще в 2014 году цены на нефть в среднем составляли 108\$ за баррель. Но за 2015 год цена на нефть достигла своего критического минимума в 33,66\$ за баррель. Такой существенный спад произошел из-за нескольких факторов: увеличения добычи нефти некоторых стран-участниц ОПЕК, желание некоторых стран-участниц ОПЕК избавиться от нежелательных конкурентов. В пример можно привести Саудовскую Аравию, которая развязала ценовую войну за долю рынка, после чего количество американских буровых установок по добыче сланцевой нефти сократилось ввиду нерентабельности [2].

В начале снижения цен на нефть в России среди аналитиков не утихали дискуссии о возможных последствиях, которые могли бы отразиться на национальной экономике. Но сейчас же цены на нефть уходят из наиболее цитируемых тем в российских новостях. Стоимость «черного золота» ушла с рекордных минимумов и колеблется около \$50. Эта цифра, видимо, не оказывает такого пугающего влияния на российских чиновников и аналитиков. К цене вдвое ниже комфортных \$100 относятся уже как к привычной. К ней адаптировались, так же, как и к санкциям.



Рис.1. Динамика цен на нефть Brent (ICE.Brent, USD за баррель) [4]

Также хочется отметить, что опрос экспертов, проведенный агентством Bloomberg, показал, что начать структурные реформы в экономике российские власти смогут при цене в \$40 за баррель.

Более половины опрошенных Bloomberg экспертов полагают, что именно цена барреля Brent в \$40, с одной стороны, принудит российские власти к проведению реформ, а с другой — позволит начать их без риска свалиться в новый кризис. Около 30% респондентов считают такой критической отметкой цену в \$30 за баррель, а в то, что реформы начнутся при цене выше \$50, верят лишь около 5%.

«Цена в районе \$30 вызвала суматоху, но при ее приближении к \$50 люди, которые принимают решения, успокоились. Начало реальных реформ — это рискованное дело», — отмечает главный экономист Института современного развития Евгений Гонтмахер [5].

В статье Bloomberg подчеркивается, что именно в период относительно низких цен на нефть политика российских властей была особенно взвешенна и благоприятна для экономики. Так, решения о введении плоской шкалы подоходного налога и создании Фонда национального благосостояния были приняты в то время, когда мировые цены на нефть колебались ниже отметки \$40 за баррель.

Стоит заметить, что в недавно утвержденном Государственной Думой бюджете на 2017-2019 гг., заложены те же 40\$ за баррель. Министр финансов Антон Силуанов заявил, что Минфин РФ не будет пересматривать заложенную в бюджет на 2017-2019 годы цену на нефть в 40 долларов за баррель, а при большей цене будет сокращать трату резервов или займы.

"Прогноз цены на нефть — как было, так и остается 40 долларов за баррель. Если мы увидим больший показатель цены на нефть и что больше, соответственно, ресурсов можем привлечь, тогда и будем сокращать траты резервных фондов и говорить об изменении объемов заимствования на внутреннем и внешних рынках", — уточнил глава Минфина, комментируя возможность пересмотра цены на нефть, заложенной в бюджете[3].

Цена 40 долларов за баррель в настоящее время является наиболее оптимальной, так как исходя из недавних собраний стран ОПЕК, аналитики прогнозируют повышение цен на нефть до уровня 70 долларов за баррель, что может благотворно повлиять на экономику России, позволив пополнить истощенные резервные фонды, а также сократить внешний долг.

### Литература

1. Нефть в России [Электронный ресурс] // <http://www.mirnefti.ru/index.php?id=5> (дата обращения: 09.12.2016).
2. ОПЕК улучшила прогноз добычи нефти в России в 2016 году [Электронный ресурс] // <http://www.rbc.ru/economics/12/10/2016/57fe28f89a79476f9975b7ef> (дата обращения: 09.12.2016).
3. О чем говорит проект бюджета на 2017–2019 годы [Электронный ресурс] // <http://www.rbc.ru/newspaper/2016/11/15/582999069a7947a6c5a1027c> (дата обращения: 09.12.2016).

4. Экономические показатели Российской Федерации [Электронный ресурс] // <http://data.worldbank.org/country/russian-federation?locale=ru> (дата обращения: 09.12.2016).
5. Bloomberg назвал оптимальную для начала реформ в России цену на нефть Федерации [Электронный ресурс] // <http://www.rbc.ru/economics/18/07/2016/578ca0769a7947c82c3fd249> (дата обращения: 09.12.2016).

## РОССИЯ НА ПУТИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

**Гвоздиков Н. К.** бакалавр 3-го курса  
Руководитель **Фомичева И.В.**, к.э.н., доцент  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Тула

**Аннотация:** в статье описываются условия и преимущества перехода России к 6 технологическому укладу. Производится сравнение России и стран Запада по вхождению в шестой технологический уклад. Рассмотрено применение нанотехнологий в Тульской области. Уделено внимание нынешним экономическим условиям, в т.ч. санкциям Запада.

**Ключевые слова:** 6 технологический уклад, нанотехнологии, опережающий тип развития экономики, start-up tour.

В работе С.Ю.Глазьева, Д.С.Львова и Г.Г.Фетисова «Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования» обосновывается идея о том, что Россия начала постепенно входить в шестой технологический уклад [1]. Зарождение шестого технологического уклада датируется примерно 2010 годом. По прогнозам, формирование данного уклада будет происходить до 2020 года, а к 2040 году он вступит в фазу зрелости.

Ядром данного технологического уклада являются наноэлектроника, наноматериалы, наносистемная техника, нанобиотехнологии и т.д. [5]. Таким образом, уже в ближайшем будущем на основе данных технологий станет возможным сделать прорыв в сфере медицины, образования, экономики и т.д.

Россия отстает от стран запада на годы, а иногда и десятки лет (например, в США уже около 5% производительных сил приходится на шестой технологический уклад) [5]. Поэтому Россия вынуждена закупать новые технологии, инструменты, продавая наше сырьё. Таким образом, одной из приоритетных задач для России является выход из зависимости от стран запада. Однако говорить о сырьевой модели экономики по отношению к России не совсем справедливо, так как доходы от нефти и газа занимают всего около 16% ВВП [2]. При этом важно различать долю углеводородов в ВВП (16 %) и долю углеводородов в экспорте (от 40 до 50 %) [2].

Но уйти от догоняющего типа развития для России не так просто. Это связано с тем, что доля технологий пятого технологического уклада занимает около 10%, и то в наиболее развитых отраслях, например, в оборонно-промышленном комплексе. Более 50% технологий относится к четвертому технологическому укладу [5]. Поэтому, чтобы совершить прорыв в шестой технологический уклад, необходимо встать на опережающий тип развития экономики, с учётом опыта других стран.

Вице-премьер России Сергей Иванов заявил: «Если российская экономика делает ставку на нанотехнологии, она сможет быстрее справиться с последствиями мирового финансового кризиса» [4]. Как отмечается, внедрение нанотехнологий позволит России снизить использование ресурсов. Наиболее приоритетными отраслями для внедрения нанотехнологий являются медицина и военно-промышленный комплекс.

В Тульской области на модернизацию оборонно-промышленного комплекса планируется выделение из федерального бюджета 12 млрд рублей до 2020 года [6]. Оборонно-промышленный комплекс является ведущим на территории Тульской области (функционирует более 28 предприятий) [6]. На сегодняшний момент уже реализуются проекты на предприятиях ОАО «Конструкторское бюро приборостроения» (одна из ведущих проектно-конструкторских организаций оборонного комплекса России), ОАО «НПО «СПЛАВ» (ведущий мировой производитель реактивных систем залпового огня – наступательного и оборонительного оружия), «Стрела».

В отрасли здравоохранения отмечается, что внедрение современных технологий влияет на продолжительность жизни населения Тульской области. По статистическим данным на 2014 год продолжительность жизни в Тульской области составляет 69,6 лет [3]. Например, в региональных больницах Тульской области начали применять следующие технологии: лапароскопические операции, ультразвуковые скрининги, технологии облачных вычислений и др.

28 января 2015 г. в Инновационном Центре «Сколково» прошло «Первое всероссийское совещание «Инновации в новых экономических реалиях: инновационная политика России и развитие регионов» [4]. Официально в фонде выделено 5 кластеров: информационные, энергоэффективные, биомедицинские, ядерные технологии, а также космические технологии и телекоммуникации. Президент фонда «Сколково» Виктор Феликсович Ваксельберг отметил, что в связи с импортозамещением к фонду может прирасти агропромышленный кластер [4].

Отдельное внимание на совещании было уделено санкциям запада, которые подразумевают ограничение технологического сотрудничества с Россией. Однако ни один из западных партнеров не отказался от сотрудничества с фондом «Сколково».

С февраля по апрель 2016 г. инновационный центр запустил конкурс «Startup Tour 2016». Startup Tour посетил 11 российских городов, в том числе город Тула (24-25 марта 2016) [6].

Подводя итог, можно сказать, что нанотехнологии, свойственные шестому технологическому укладу, в скором времени прочно войдут в жизнь общества. Они могут дать человечеству принципиально новые возможности в следующих областях: медицина, военная отрасль, экология, промышленность, высокие технологии

### Литература

1. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования/ С.Ю. Глазьев, Д.С.Львов, Г.Г.Фетисов; под ред. С.Ю.Глазьева.-М.: «НАУКА».- 208 с.
2. Нефтяная игла [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ruxpert.ru/>
3. Официальная статистика [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.tulastat.gks.ru/>
4. Поддержку инноваций кризис не остановит [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/>
5. Рогозин Д. Робот встанет под ружье [электронный ресурс] / Д.Рогозин.- Режим доступа: <http://rg.ru>
6. Тульский новостной портал [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://newstula.ru>

## ИНВЕСТИЦИИ КАК МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Лобнер А.В.** бакалавр 3-го курса,

**Казидаев Е.А.** бакалавр 3-го курса

Руководитель **Фомичева И.В.** к.э.н., доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ, Тула

**Аннотация.** В данной статье мы рассмотрим инвестиции как модернизационный фактор национальной экономики. На примере Тульской области мы рассмотрим влияние инвестиций на субъекты РФ, а также проанализируем денежно-кредитную и социально-экономическую политику Тульской области.

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, стратегия социально-экономического развития, региональная экономика.

Экономика современной России нуждается в выборе такой модели своего развития, которая помогла бы создать условия для создания высокотехнологичной и конкурентоспособной отечественной продукции.

В 2016 году Россия, как и последние два года не попала даже в список 25 наиболее подходящих стран в плане инвестиционной привлекательности, предоставленный консалтинговой компанией А.Т.Кearney. При этом четвертый

год подряд рейтинг возглавляют США и Китай. Главным направлением для прямых иностранных инвестиций остается Европа. Из 25 стран проведенного исследования в рейтинг вошли 13 государств Старого Света. И хотя это меньше, чем показатель в 15 стран годом ранее, в целом тенденция отражает сохраняющуюся привлекательность европейского рынка для профессионалов бизнеса. 2014 и 2015 года стали для России одними из самых трудных - позиция нашего государства в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира. Это привело к введению политических и экономических санкций против России, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности страны. [4].

Сегодня разные субъекты страны конкурируют за потенциального инвестора. Подчас «уводя» его к себе из-под носа другого соискателя. Например, калужане и питерцы-производителей автомобилей, Краснодар и Воронеж-аграриев и пищевую переработку. Туляки-сразу многих. Химиков, металлургов, производителей мяса и птицы.

Наши преимущества-география (центр страны), насыщение газовыми и электросетями, крепкая промышленность, отличные кадры. Также привлекательные льготы, такие как снижение платежей по налогу на прибыль и обнуление налога на имущество. А также строительство за счет бюджета объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. Инвестор получает площадку с готовыми сетями: дороги, газ, вода, канализация и электроэнергия. Наконец, субсидирование затрат на строительство собственной инфраструктуры, уплата процентов по кредитам для технологического перевооружения. Общий объем инвестиций за счет всех источников финансирования за период 2011-2014 гг.-348 млрд рублей. В 2015 году-105,6 миллиардов.

Еще в 2012 году в Тульской области отмечалось достаточно успешное развитие региональной экономики, и несмотря на проблемы, возникшие в России во время мирового финансового кризиса, Тульская область находится среди инвестиционно привлекательных регионов России. По словам губернатора Дюмина А.Г.: «Мы входим в ТОП-10 регионов России по развитию инвестиционного климата, занимаем 4-е место» [5].

Ситуация осложняется проблемой, возникшей в области финансирования со стороны федерального центра, суть которой в том, что более эффективная работа предприятий приводит к уменьшению трансфертов, получаемых ими из федерального бюджета на следующий год. В связи с этим дефицит бюджета на 2016 год будет составлять примерно 15% [6].

## КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

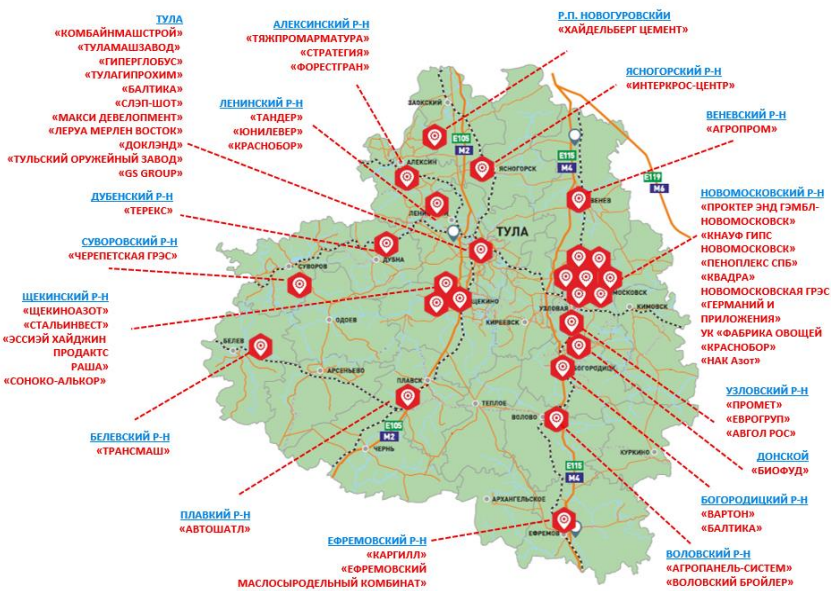


Рисунок 1. Крупнейшие реализованные проекты на территории Тульской области

На экономике региона пагубно сказываются уже имеющиеся системные недостатки: значительный износ и низкие темпы обновления основных фондов, сокращение численности населения, в частности населения, входящего в трудоспособный возраст, угроза потери квалифицированных кадров, деградация инфраструктуры, а, кроме того, возросшее число техногенных аварий и катастроф.

В социально-экономической стратегии развития Тульской области до 2021 указано, что с точки зрения инвестиционного климата, на сегодняшний день в области серьезно проработана региональная законодательная база, полностью внедрены положения Инвестиционного стандарта Агентства стратегических инициатив. Действуют меры налогового стимулирования бизнеса – как малого, так и среднего. Существует система государственных гарантий и субсидий для производственных компаний. Активно развивается бизнес-ориентированное кредитование.

Отличительной особенностью финансирования инвестиций в Тульской области является низкая доля федерального и регионального бюджетов в общем

объеме инвестиций (доля Тульской области в общем объеме инвестиций составляет только 4,1 % против 9,8 % в целом по Российской Федерации и 10,5 % по ЦФО.

В условиях санкций, геополитической напряженности и нестабильной макроэкономической ситуации в экономике борьба регионов за инвестиции обостряется, растет конкуренция, что требует от Тульской области новых подходов в рамках реализации инвестиционного процесса и обуславливает необходимость перехода на качественно новый уровень деятельности по улучшению инвестиционного климата в регионе [1].

Претворение стратегии в жизнь должно положительно сказаться на развитии инфраструктуры Тульской области, благосостояние жителей и привести к подъему экономики.

### Литература

1. Распоряжение об утверждении социально-экономической стратегии развития Тульской области до 2021 года. // Инвестиционный портал Тульской области [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://www.investtula.com/strategiya-razvitiya/>
2. Инвестиционная привлекательность России возрастает [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://opora51.ru/investatt.html>
3. Инвестиционная привлекательность Тульской области как модернизационный потенциал [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://business71.ru/article/53>
4. Составлен рейтинг стран мира по инвестиционной привлекательности [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://www.bestelitez.ru/info/news/detail.php?ID=3227>
5. Алексей Дюмин представил инвестиционный потенциал Тульской области [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://tulasmi.ru/news/234087#.WB91e9yLTIU>
6. Проблемы инвестиционной привлекательности региона [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-investitsionnoy-privlekatelnosti-regiona-na-primere-tulskoy-oblasti>



## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ К ДЕТЯМ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Пацакула К.Н. студентка 3-го курса  
Руководитель **Иванихин А.А.**, к.ф.н., доцент  
Московский педагогический государственный университет, Москва

**Аннотация:** В статье рассмотрены результаты анкетирования представителей трех социальных групп, определяющие социально-психологические особенности отношения к детям с ограниченными особенностями здоровья. Показано, что ребёнок с особыми потребностями чаще воспринимается обществом через призму состояния жалости, сострадания, снисхождением, реже – негативно.

**Ключевые слова:** дети-инвалиды, отношение людей различных социальных групп к детям с ограниченными возможностями здоровья.

Проблема инвалидности в настоящее время рассматривается через призму актуальности. Это подтверждается и убедительными данными международной статистики, согласно которой число инвалидов во всех странах велико и прослеживается тенденция к их увеличению. В современном российском обществе остро стоит вопрос, связанный с проблемами детей с ограниченными возможностями здоровья. Проблема детей-инвалидов касается почти всех сторон нашего общества: от законодательных актов и социальных организаций, которые призваны оказывать помощь этим детям, до атмосферы, в которой живут их семьи. Число детей-инвалидов с каждым годом становится все больше и больше.

В этой связи нами было проведено анкетирование, цель которого выявить особенности отношений к детям-инвалидам. В исследовании приняли участие: родители, имеющие детей с особыми потребностями (20 опрошенных), родители, имеющие здоровых детей (22 опрошенных), студенты вузов (30 респондентов).

Отвечая на вопрос анкеты, «Какие чувства Вы испытываете по отношению к детям – инвалидам», ответы среди опрошиваемых трёх социальных групп распределились следующим образом. Родители, имеющие детей – инвалидов так ответили на этот вопрос анкеты: 37% испытывают жалость по отношению к детям с особыми потребностями, 55% страдают им, а 8% считают, что их необходимо любить. Родители, не имеющие детей – инвалидов, испытывают жалость к таким детям (16% опрошенных), 70% страдают детям инвалидам, 7% респондентов испытывают раздражение, и ещё 7% респондентов вообще не испытывают никаких чувств к детям с ограниченными особенностями здоровья. Среди опрошенных студентов 13% испытывают жалость по отношению к детям с особыми потребностями, 80% опрошиваемых испытывают сострадание, а 7% не испытывают никаких чувств к детям – инвалидам.

Анализ ответов на вопрос «Как Вы считаете, если во время беременности выявляют серьёзное отклонение у плода то»: позволил выявить сходство в ответах среди родителей, имеющих детей с особыми потребностями и не имеющих таких детей. В первой группе испытуемых большинство (48%) опрошенных считают, что нужно сделать аборт; 40% респондентов верят, что будет всё хорошо; и лишь 12% родителей хотели бы оставить ребёнка. Во второй группе испытуемых также большинство респондентов (56%) ответили, что надо прервать беременность, если у плода выявляют серьёзные отклонения; 37% считают, что надо верить, что всё будет хорошо; и 7% считают, что ребёнка нужно оставить. Обработка ответов студенческой выборки показала, что наибольшее количество респондентов считают (50% опрошенных), что надо верить, что всё будет хорошо, 13% студентов считают, что надо прервать беременность, 37% оставили бы ребёнка. Вероятно, жизненный родительский опыт при ответе на данный вопрос анкеты объединил родителей двух групп. Возможно, что именно с этим связана их уверенность в ответе на этот вопрос.

При ответе на вопрос «Как Вы относитесь к тем, кто все-таки оставляет детей - инвалидов», выбор ответов выглядит следующим образом. В выборке 1 (родители, имеющие детей - инвалидов) 35% испытуемых ответили отрицательно, столько же (35%) – каждый делает свой выбор, 30% респондентов ответили положительно на этот вопрос. В выборке 2 ответы распределились следующим образом: большинство испытуемых (70%) считают, что каждый делает свой выбор, 17% респондентов дали отрицательный ответ и лишь 13% респондентов положительно относятся к тому, чтобы оставить ребёнка – инвалида. В студенческой выборке 33% респондентов высказали положительное отношение к тому, чтобы оставить ребёнка – инвалида, 47% считают, что каждый делает свой выбор; 10% испытывают восхищение и уважение к таким людям; и лишь 10% относятся отрицательно к тем, кто всё же оставляет детей с особыми потребностями.

Проанализировав ответы на вопросы анкеты, можно заключить, что ребёнок с особыми потребностями воспринимается обществом через призму состояния жалости, сострадания, снисхождением, реже – негативно. В ответах содержатся негативные характеристики по отношению к детям с особыми потребностями такие как: «чувство раздражения, никаких чувств к детям с особыми потребностями». Также большинство родителей считают, что при выявлении серьёзных отклонений у плода надо прервать беременность, в отличие от студенческой выборки, которые отмечают, что прерывать беременность не нужно. Отношение испытуемых к тем, кто всё – таки оставляет детей с особыми потребностями в большей степени негативное.

### Литература

1. Иванихин А.А. Особенности реализации правоспособности несовершеннолетних граждан в Российском гражданском законодательстве // Обеспечение

и защита прав ребёнка: международный опыт и российская практика. Сборник научных статей по итогам круглого стола «Защита прав ребёнка». 2016. С. 53-61.

2. Пацакула И.И. Гудовская О.С. Психологические особенности культурной целостности современной молодежи //«Акмеология». СВ №3-4/2014, с.126

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ: НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

**Хачатрян Г. А., Юшко Т. В.**

Руководитель **Фасенко Т. Е.**, к. э. н., доцент  
Барнаулский филиал Финансового университета  
при Правительстве РФ, Барнаул

Проблема занятости – одна из наиболее значимых в развитии человеческого общества. Особо актуальна на сегодняшний день – проблема занятости среди молодежи. Молодых людей, впервые приходящих на рынок труда и не обладающих достаточным уровнем профессиональных навыков, принято относить к социально уязвимой группе населения. В то же время, учитывая, что молодежь – это основной инновационный ресурс страны, нужно признать сферу ее занятости важной частью социально-экономической политики государства.

Цель исследования – изучить и выявить основные проблемы молодежной занятости в Алтайском крае.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1. Уточнить понятие занятость и возрастные границы молодежи;
2. Провести анализ проблем молодежной занятости в Алтайском крае;
3. Предложить направления по улучшению молодежной занятости в Алтайском крае.

Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход [1, ст. 1.].

К молодежи относятся лица в возрасте от 14 до 30 лет [2]. В данной социальной группе можно выделить три подгруппы, каждая из которых имеет свои особенности. Первая – молодежь в возрасте от 14 до 18 лет, её представляют учащиеся. В основном она не вовлечена в трудовую деятельность. Вторая категория – молодые люди 18–24 лет, завершающие или завершившие профессиональную подготовку. Эта подгруппа достаточно уязвима из-за отсутствия должного профессионального и социального опыта. Третья – молодежь 25-30 лет, как правило, имеющая определённый опыт работы и предъявляющая высокие требования к предлагаемой работе [5, с. 219].

Проблема трудоустройства молодежи Алтайского края остается достаточно острой. Молодежь составляет около 33% от всего трудоспособного населения края, а согласно данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю численность занятой в экономике молодежи за последние пять лет сократилась на 24,9 тыс. чел.

Основная проблема молодежной занятости - проблема дисбаланса спроса и предложения на рынке труда (существует несоответствие между требующимися на данный момент специальностями и тем, каких специалистов выпускают учебные заведения).

Согласно прогнозу потребности экономики Алтайского края в кадрах необходимой квалификации на период до 2020 года спросом в регионе стабильно пользуются квалифицированные специалисты рабочих профессий, работники аграрного сектора, также востребованы работники сферы общественного питания. Среди служащих традиционно востребованы работники сферы здравоохранения, специалисты с техническим образованием, специалисты с педагогическим образованием. При этом на региональном рынке труда фиксируется устойчивый избыток специалистов экономического и юридического профилей.

В Алтайском крае наблюдается тенденция снижения статуса общего и профессионально-технического образования. В 2015 году доля выпускников образовательных организаций высшего образования составила 55,5 % (15,1 тыс. человек) в общем числе выпускников организаций системы профессионального образования. Вместе с тем на рынке труда в структуре спроса преобладают работники со средним профессиональным образованием, в том числе по рабочим профессиям – 48,4% (515 тыс. чел.), с высшим образованием – 26,2 % (278 тыс. чел.), без требований к профессиональному образованию – 25,4 % (270 тыс. чел.) [3].

Еще одна проблема - проблема дискриминации молодежи. В ходе социологического исследования реализованного в Алтайском крае в 2012 – 2013 гг. представителей экспертного сообщества, сталкивающихся в своей профессиональной деятельности с проблемами занятости и безработицы, просили дать оценку существующим проблемам на региональном рынке труда. По результатам исследования самой дискриминируемой группой признана молодежь [6, с. 231 - 234]. К дискриминационному отношению к молодежи приводят масштабность и устойчивость влияния стереотипов. Многие работодатели негативно оценивают такие качества молодых работников, как отсутствие навыков трудовой деятельности и неумение выстраивать взаимоотношения в рабочем коллективе, излишняя эмоциональность и неустойчивость поведения, т. е. все то, что свидетельствует о социальной незрелости человека, недостаточном уровне его социализации в обществе.

Особую роль в решении проблем молодежной занятости в Алтайском крае играет служба занятости. В 2015 году службой занятости населения Алтайского края были реализованы следующие краевые социальные программы, направленные на решение сложившихся на рынке труда проблем: «Свое дело – ключ к успеху», профориентационная акция «Ступени к твоей профессии»,

«Старт к успеху», краевая ярмарка вакансий и учебных рабочих мест для выпускников учебных профессиональных заведений. Также в Центрах занятости населения широко практикуется проведение занятий в «Клубах ищущих работу». Клубы - это одна из эффективных форм взаимодействия службы занятости с безработными гражданами по обучению их активному и грамотному поиску работы. Эти клубы помогают преодолевать психологические "барьеры" к трудоустройству, управлять собой в стрессовой ситуации и "дисциплинировать" свои эмоции, а также учат правильно "подавать" себя работодателю и составлять резюме.

Для решения проблем молодежной занятости в Стратегии развития сферы труда и занятости населения Алтайского края на период до 2025 года поставлена задача повышения адаптивности профессионального образования к потребностям рынка труда. Для реализации данной задачи был разработан план мероприятий, который включает в себя: продвижение и методическое сопровождение профориентационного портала «Первые шаги в будущее», развитие системы целевой подготовки кадров, совершенствование системы производственного обучения молодых специалистов и института шефства-наставничества на предприятиях края, организация, проведение и подведение итогов конкурсов «Лучший по профессии», «Лучший шеф-наставник» и другие мероприятия [4].

Одним из предлагаемых нами направлений по улучшению молодежной занятости является внедрение опыта других регионов по решению данной проблемы. Например, в Кемеровской области проводилась целевая региональная программа по повышению конкурентоспособности молодежи на рынке труда «Трамплин». Одной из ее особенностей является программируемый мультипликационный эффект. Он достигается тем, что специально обученные и прошедшие конкурсный отбор российские преподаватели — мультипликаторы проводят курсы "обучения обучающихся", ориентированные на людей, работающих с молодежью. Прошедшие подготовку преподаватели проводят работы со студентами в учебных заведениях, направленные на развитие основных навыков поведения на рынке труда, а именно: самопрезентации, поиска работы, поведения на собеседовании, а также навыкам предпринимательской деятельности. По окончании обучения выпускники курсов отметили, что чувствуют себя более уверенными на рынке труда, а предварительный мониторинг (опрошено 20 процентов от обученных) показал, что в результате курсов трудоустроилось 55 процентов молодых людей. Также, на наш взгляд, методом улучшения молодежной занятости является создание «Молодежных кадровых центров». Специфика их деятельности - акцент на решении проблем молодежи силами самой молодежи. Структура молодежных кадровых центров представляет собой системное объединение отделов самопомощи, консультирования, профориентации, работающих в тесной связи Центром занятости населения, органами местного самоуправления и бизнесом. Такие центры уже функционируют в Краснодарском крае, Иркутской области. Так, ежегодно в «Молодежный кадровый центр»

Краснодарского края обращается более 38 000 молодых людей, из которых свыше 70% получают помощь в трудоустройстве.

Таким образом, на рынке труда Алтайского края на сегодняшний день можно выделить две основные проблемы молодежной занятости: проблема дисбаланса спроса и предложения и дискриминация молодежи. Полагаем, что проводимые в регионе и предлагаемые нами мероприятия будут способствовать снижению напряженности на краевом рынке труда.

### Литература

1. О занятости населения: федеральный закон от 19.04.1991 № 1032-1 (в ред. от 09.03.2016) [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 03.11.2016).
2. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 нояб.2014 г. N 2403-р// Собрание законодательства Российской Федерации. - 2014. -N 50. - ст. 7185.
3. Прогноз потребности экономики Алтайского края в кадрах необходимой квалификации на период до 2020 года от 25 января 2016 г [Электрон. ресурс] // Информационный портал Алтайского края по труду и занятости населения. – URL: <http://trud22.ru/centres/barnaul/>
4. План мероприятий по реализации в 2016 году Стратегии развития в сфере труда и занятости населения Алтайского края на период до 2025 года от 14 марта 2016 г [Электрон. ресурс] // Информационный портал Алтайского края по труду и занятости населения. – URL: <http://trud22.ru/centres/barnaul/>
5. Социальная работа с незащищенными группами населения: Учебное пособие / Г. В. Палаткина, Г.Х. Мусина – Мазнова, И. А. Потапова. - М-во образования и науки РФ, Астраханский гос. ун-т. - Астрахань : Астраханский ун-т, 2014. - 337 с.
6. Фасенко, Т.Е. Предпринимательство Алтайского края: перспективы развития / Т.Е. Фасенко // Фундаментальные и прикладные проблемы эффективного предпринимательства в условиях глобализации экономики : материалы междунар. науч. конгресса. – Москва: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013. – С. 47-49.

## СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

Радченко Ю.Г. студент 2-го курса  
Руководитель Гореева Н.М., к.э.н., доцент  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева (КФ), Калуга

**Аннотация.** Выявлены основные факторы, определяющие уровень доходов населения Российской Федерации, посредством статистико-экономического анализа. Проанализирована совокупность на предмет её однородности, проведена промежуточная группировка регионов РФ, проанализирована связь показателей с помощью корреляционно – регрессионного анализа и выявлена их динамика.

**Ключевые слова:** средний размер назначенных пенсий, среднедушевые денежные доходы, вариация, дисперсия, среднемесячная номинальная заработная плата, аналитическое выравнивание, коэффициент Джини.

Актуальность темы заключается в том, что доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Заработная плата – основной источник доходов, но нередко её величина не достаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения искать другие источники доходов. [1]

Статистический анализ доходов населения проводился по данным 30 регионов РФ, которые отбирались в совокупность по принципу её однородности.

Однородность статистической совокупности – это такие количественные изменения значений признака при переходе от одной единицы совокупности к другой, которые не превышают заданной границы (33%). Однородность единиц статистической совокупности формируется под воздействием определенных внутренних причин и условий. [2]

Для определения оценки меры однородности был использован расчёт показателей вариации по признаку «среднедушевой денежный доход, руб.»:

- дисперсию ( $\sigma^2$ ): 
$$\sigma^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 f}{\sum f}, \quad (1)$$

где  $x$ -вариант (индивидуальное значение варьирующего признака),

$f$  - частота,

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} - \text{среднее значение варьирующего признака.} \quad (2)$$

- среднее квадратическое значение ( $\sigma$ ): 
$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (3)$$

- коэффициент вариации (V):  $V = \frac{\sigma}{x} \times 100\%$ , (4)

Проведя подсчёты, получаем, что коэффициент вариации равен 25,29%. Следовательно, совокупность однородна и изучаемый признак «среднедушевой денежный доход, руб.» типичен для неё.

Для выявления распределения единиц совокупности по группам и характеристики закономерностей была построена группировка. (см. таблицу 1).

**Таблица 1. Промежуточная аналитическая группировка**

№ группы	Границы групп (руб.)	Число регионов	Доля групп в совокупности, %	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	Средний размер назначенных пенсий, руб.
I	22000-26475,33	19	63,4	26229	11588,0
II	26475,33-30950,66	6	20,0	26423	11662,4
III	30950,66-35425,99	1	3,3	30691	12518,1
IV	35425,99-39901,32	1	3,3	35952	16634,5
V	39901,32-44376,65	1	3,3	41116	12301,2
VI	44376,65-48851,98	2	6,7	48793	17852,3
	По совокупности	30	100,0	28741,1	12243,5

Анализ результатов группировки позволяет сказать, что наибольший удельный вес (63,4%) приходится на регионы, имеющие самые низкие доходы в совокупности. Таким образом, можно утверждать, что наибольшая часть населения исследуемой совокупности имеет номинальную заработную плату и средний размер назначенных пенсий ниже средней и только 4 региона (13%) имеют достаточно высокие доходы.

С целью изучения изменения сферы доходов по источникам их формирования был использован индексный метод и рассчитаны следующие показатели:

- Индекс структурных сдвигов А. Салаи:  $I_{\text{Салаи}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_i - d_0}{d_i + d_0}\right)^2}{n}}$  (5)
- Интегральный коэффициент К. Гатева:  $I_{\text{Гатева}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i - d_0)^2}{\sum_{i=1}^n d_i^2 + \sum_{i=1}^n d_0^2}}$  (6)



- Критерий В.М. Рябцева:  $I_{\text{Рябцева}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_1 - d_0)^2}{\sum_{i=1}^n (d_1 + d_0)^2}}$  (7)

где  $d_0$  и  $d_1$  – относительные величины низшей (19) и высшей (4) типических групп;  $n$  – число регионов в группе.

Произведя все необходимые подсчёты получаем: индекс Салаи=0,031310; интегральный коэффициент Гатева=0,027837; критерий Рябцева=0,019687.

Полученные данные позволяют сделать вывод, что различия в структуре денежных доходов населения по низшей и высшей группам незначительны и носят слабый характер, судя по интегральному коэффициенту Гатева. По критерию Рябцева структура денежных доходов населения практически по всем основным источникам их формирования в обеих типических группах имеет тождественность структур. [3]

Следовательно, изменение размера и источников формирования доходов в низших и высших типических группах совокупности подчиняется влиянию схожих факторов, для выявления которых был использован корреляционно-регрессионный анализ. В модель были включены следующие признаки:  $Y$  – коэффициент утраченного заработка;  $X_1$  – коэффициент Джини;  $X_2$  – индекс потребительских цен;  $X_3$  – коэффициент безработицы;  $X_4$  – ВРП на душу населения.

Используя табличный редактор EXCEL, функция «Корреляция» были получены следующие результаты парной корреляции (см. таблицу 2).

**Таблица 2. Коэффициенты парной корреляции**

	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$
$Y$	1				
$X_1$	0,543411	1			
$X_2$	-0,55362	-0,38225	1		
$X_3$	0,079511	-0,12244	-0,18843	1	
$X_4$	0,905287	0,53741	-0,52185	0,022425	1

Полученные линейные коэффициенты корреляции свидетельствуют о том, что положительная связь имеется почти между всеми признаками. Очень слабая связь прослеживается между индексом потребительских цен и коэффициентом утраченного заработка. Самая тесная связь между коэффициентом утраченного заработка и ВРП на душу населения, что вполне объяснимо, так как от уровня развития экономики зависят доходы населения. Это же подтверждается и рассчитанными коэффициентами эластичности: при четвертом факторном признаке он равен 23,632.

Связь между всеми признаками, включенными в модель, можно охарактеризовать как довольно тесную, поскольку коэффициент множественной корреляции равен 0,91, то есть на 82,8% размер доходов зависит от включенных в модель факторных признаков.

Анализ одного из регионов, наиболее типичного для совокупности, в динамике показал, что расслоение общества по доходам усиливается. Применение методологии аналитического выравнивания ряда динамики (с использованием уравнения прямой) по коэффициенту Джини дало возможность получить следующее уравнение:

$$y=0,38+0,01t.$$

То есть от года к году коэффициент Джини растет на 0,01.

Проведенное исследование позволяет сказать, что благополучие любого общества обусловлено степенью его экономического развития. Следовательно, региональным властям для достижения высокого уровня материального благосостояния граждан и достойное формирование человеческого потенциала необходимо обеспечивать высокие темпы экономического роста национального хозяйства. [5]

### Литература

1. Статистика: учебник для бакалавров / под ред. В. С. Мхитаряна. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 590 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс
2. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Клизогуб Л.М., Орехов С.А. Статистика: учебное пособие / под ред. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
3. Мелкумов Я.С. Социально-экономическая статистика: Учебное пособие / Я.С. Мелкумов. – 2-е изд. перераб. и доп. - (Высшее образование: Бакалавриат) М.: ИНФРА-М, 2016. - 236 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели: Статистический сборник. - М.: 2015 – 27.09.2016 г.
5. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И. Анализ факторов, формирующих взаимосвязи роста валового регионального продукта и уровня жизни населения в Калужской области // Современные проблемы науки и образования (ISSN 1817-6321). – 2013. №2

## СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕПОПУЛЯЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

Сеникеримян Б.Т. студент 2-го курса  
Руководитель Гореева Н.М., к.э.н., доцент  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева (КФ), Калуга

**Аннотация.** Выявлены факторы, оказывающие влияние на депопуляцию населения Российской Федерации. Проанализирована совокупность на предмет её однородности, проведена промежуточная группировка регионов РФ, проанализирована связь показателей с помощью корреляционно – регрессионного анализа.

**Ключевые слова:** депопуляция, вариация, дисперсия, коэффициент Покровского, среднедушевые доходы населения, коэффициент естественного движения населения, соотношение браков к разводам.

Актуальность темы заключается в том, что процесс депопуляции в последние десятилетия охватил нашу страну, а также многие развитые страны. Вопрос депопуляции населения заслуживает пристального внимания, а все проблемы, с ними связанные, требуют скорейшего разрешения. Именно поэтому данная тема актуальна в любые времена, в любой стране, при любом экономическом строе. В Российской Федерации вопросы, связанные с депопуляцией, стоят очень остро. Решение проблем требует большого государственного вмешательства. [4]

Для изучения процесса депопуляции наблюдение проводилось по 30 регионам РФ.

Важным показателем, характеризующим изучаемый процесс, выступает коэффициент Покровского, по которому была оценена однородность совокупности и построена группировка регионов. Расчёт показателей вариации позволил получить следующие данные:

$$1) \text{ дисперсию } (\sigma^2): \sigma^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 f}{\sum f}, \quad (1)$$

где  $x$ -вариант (индивидуальное значение варьирующего признака),  
 $f$  - частота,

$$\text{среднее значение варьирующего признака } \bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} \quad (2)$$

$$2) \text{ среднее квадратическое значение } (\sigma): \sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (3)$$

$$3) \text{ коэффициент вариации (V): } V = \frac{\sigma}{x} \times 100\% , \quad (4)$$

если  $V \leq 33\%$ , то совокупность однородна и изучаемый признак типичен для нее. [3]

Получаем данные:  $\bar{x}=84,75$ ;  $\sigma^2=251,51$ ;  $\sigma=15,86$ ;  $V=18,7\%$ .

Таким образом, исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что совокупность регионов по коэффициенту Покровского является однородной. Следовательно, признак коэффициент Покровского может быть использован как группировочный.

Дальнейший, более глубокий, точный анализ процесса депопуляции проще провести с использованием аналитической группировки. Был построен интервальный вариационный ряд и проведена характеристика его системой зависимых признаков (таблица 1). Кроме того, аналитическая группировка позволяет сделать вывод о наличии и направленности связи между признаками.

**Таблица 1. Промежуточная аналитическая группировка**

№ группы	Границы групп (%)	Число регионов	Среднедушевые доходы населения, руб.	Соотношение браков к разводам, %	Коэффициент естественного движения населения, ‰
I	58,5-67,7	5	21386	149,5	-1,25
II	67,7-76,9	6	23213	160,7	-0,60
III	76,9-86,1	7	21770	164,4	-0,50
IV	86,1-95,3	4	23886	156,5	-0,30
V	95,3-104,5	4	26028	161,6	0,11
VI	104,5-113,7	4	33705	157,6	0,40
	По совокупности	30	24436	159,8	-0,07

Зависимость между ростом среднедушевых доходов населения, коэффициентом естественного движения населения и коэффициентом Покровского носит прямой и однонаправленный характер. Связь между коэффициентом соотношения браков к разводам с коэффициентом Покровского носит параболический характер, т.е. институт брака в настоящее время утратил свои позиции. Следовательно, для стимулирования процесса деторождения необходимо решить проблему возрождения семьи и её сохранения, как главной ячейки общества. [2]

В экономической литературе, депопуляция населения как правило, характеризуется как уменьшение населения в пределах определённой страны или территории, причиной которых в том числе выступает высокая смертность населения. В рамках исследования был проведён анализ смертности населения по основным классам причин смерти, для этого был использован индексный метод,

построенный на основе структурных составляющих в сравнении за два года: 1995 и 2014 годов.

В результате анализа было установлено, что: 1) расширился спектр классов причин смертности; 2) растёт доля таких классов болезней как новообразования, болезни кровообращения, органов дыхания, пищеварения. [5]

Для более глубокого анализа была построена множественная корреляционно-регрессионная модель с включением следующих признаков: Y – коэффициент Покровского; x1 – численность женщин на 1000 мужчин; x2 – соотношение браков к разводам; x3 – соотношение прожиточного минимума к среднедушевым денежным доходам; x4 – средняя продолжительность жизни; x5 – суммарный коэффициент рождаемости.

Используя табличный редактор EXCEL, функция «Корреляция» были получены следующие результаты парной корреляции. (таблица 2)

**Таблица 2. Коэффициенты парной корреляции**

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	-0,098708	1				
X2	0,085510	-0,287973	1			
X3	-0,025217	-0,297243	0,036358	1		
X4	0,371214	-0,223348	0,317646	0,310504	1	
X5	0,11032	0,011029	0,039126	0,186018	0,105347	1

Полученные линейные коэффициенты корреляции свидетельствуют о том, что связь имеется у большинства признаков. [1]

Одновременное влияние факторных признаков на результативный характеризует коэффициент множественной корреляции, который равен 0,43. Он позволяет говорить о средней степени связи, т.е. на 18% коэффициент Покровского зависит от пяти факторных признаков включенных в модель, а остальные 82% это влияние других факторов, не учтённых в модели. Наибольшее влияние на размер коэффициента Покровского оказывает средняя продолжительность жизни, что подтверждается наибольшим значением коэффициента эластичности равного 3,1%. Кроме того, второе по значимости влияние на коэффициент Покровского оказывает фактор- соотношение женщин на 1000 мужчин, что вполне объяснимо, поскольку рост этого показателя приводит к очень сильным диспропорциям в половом составе населения. [3]

Проведённое исследование позволяет сказать, что процессы депопуляции, в первую очередь, зависят от экономического развития регионов и доходов населения. Следовательно, стимулирование экономического роста будет способствовать сохранению ныне живущих и стимулированию процесса деторождения. [6]

Однако, чтобы экономический подъём производства не оказывал негативного влияния на здоровье, руководителям всех уровней следует обращать

заинтересованное внимание на своевременную реконструкцию существующих аппаратов промышленной вентиляции и воздухоочистки, сооружений коммунального хозяйства, а также созданию систем управления отходами производства и потребления. [6]

Разработка на государственном или/и на региональном уровнях программ по адекватной оценке вклада семей, имеющих детей в «создание» и воспитание потенциальных трудовых ресурсов. Дальнейшее укрепление и развитие института семьи.

### **Литература**

1. Статистика: учебник для бакалавров / под ред. В. С. Мхитаряна. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 590 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс
2. Мелкумов Я.С. Социально-экономическая статистика: Учебное пособие / Я.С. Мелкумов. – 2-е изд. перераб. и доп. - (Высшее образование: Бакалавриат) М.: ИНФРА-М, 2016. - 236 с.
3. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Клизогуб Л.М., Орехов С.А. Статистика: учебное пособие / под ред. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
4. Малых, Н.И. Статистика. т.1 теория статистики: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.И. Малых. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 275 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели: Статистический сборник - М.: 2015 – 27.09.2016 г.
6. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И К вопросу анализа социально-экономического аспекта заболеваемости населения региона// Здоровье и образование в XXI веке (ISSN 2226-7425). – 2016.– т.18.-№7

## РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анохина С.А., студентка 1 курса направления подготовки «Экономика»

Руководитель: Косихина О.П., к.э.н., доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации, Калуга

**Аннотация.** В работе определена роль инновационной деятельности в экономике предприятия. Определены факторы, сдерживающие развитие инновационной деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность.

Инновационность становится неотъемлемой характеристикой экономики XXI века, отличительными особенностями которой являются конкуренция самостоятельных фирм, заинтересованных в обновлении продукции, и наличие рынка конкурирующих инноваций.

Какую же роль играют инновации в экономике страны, региона и отдельных предприятий? Чтобы дать ответ на этот вопрос мы, прежде всего, должны понять, что представляют собой инновации.

Под инновацией понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Понятие «инновации» как экономическую категорию ввел в научный оборот австрийский экономист Й.Шумпетер. Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом. И результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом. Бесспорно, что в наши дни предприятие, которое располагает большим количеством нововведений, является более востребованным и конкурентно способным, чем-то в котором их нет.

В настоящее время инновационная направленность экономики приобретает значение «локоматива» экономического процесса, обеспечивающего ход дальнейшей информатизации, роботизации и индустриального развития страны. Все это в совокупности определяет инновационную направленность воспроизводственных процессов в промышленности страны, ее регионов и отдельных предприятий [1].

Инновационная деятельность многих предприятий направлена, прежде всего, на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Огромные корпорации из года в год внедряют в свое производство все новые и новые технологии в погоне за максимизацией прибыли, увеличением спроса, в первую очередь за счет формирования у потребителей новых потребностей и их качественное удовлетворение [2, с.81].

В условиях рынка и свободной конкуренции производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Но не только конкурентоспособность является эффективным мотиватором в развитии инновационных процессов. В настоящее время все более актуальным становится расширение направлений использования новых технологий, которые способствуют повышению эффективности и результативности деятельности предприятий [3]. Внедрение новых видов оборудования и способов организации производства не только обеспечивает повышение производительности труда, но развивает кадровый потенциал предприятия. Освоение новых технологий с одной стороны служит созданию интеллектуальных систем для подготовки и принятия управленческих решений; с другой стороны, повышает значимость инвестиций в человеческий капитал.

Вместе с тем, можно выделить ряд факторов, которые сдерживают инновационную активность предприятий. В Таблице 1 представлены основные факторы, препятствующие развитию инновационной деятельности

**Таблица 1. Факторы, препятствующие инновационной деятельности**

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности
Экономические, технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, приоритет интересов текущего производства.
Политические, правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентного законодательства.
Социально-психологические, культурные	Сопротивления инновациям со стороны сотрудников
Организационно-управленческие	Устоявшаяся организационная структура компании, излишний консерватизм, сложность согласования интересов участников инновационных процессов.

Учитывая многообразие факторов оказывающих тормозящее воздействие на инновационные процессы, одной из важнейших задач менеджмента предприятия является формирование благоприятной инновационной среды [4, с. 158]. Для успешности формирования инновационной среды необходима ре-



лизация системного подхода, предполагающая использование различных мотиваторов для сотрудников по росту их инновационной активности, взаимодействие с инвесторами и с элементами инновационной инфраструктуры.

Таким образом, в условиях рыночной экономики инновации способствуют интенсивному развитию предприятия, обеспечивают ускорение внедрения последних достижений науки и техники в его производство, позволяют более полно удовлетворять потребности потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах.

### Литература

1. Анохина Л.В. Перспективные стратегические изменения государственного регулирования в сфере инвестирования промышленных предприятий в регионе // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2012. № 4. С. 32.
2. Косихина О.П., Михолап Н.В. Оценка эффективности инновационного проекта коммерческой организации // Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевой. 2015. С. 78-83.
3. Курилло А.В. Роль инноваций в экономическом развитии предприятий РФ // Общество: политика, экономика, право. 2012. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 03.03.2017).
4. Силаева Е.А., Косихина О.П. Экономический рост в России: определяющие факторы и направления повышения эффективности // Направления социально-экономического развития региональной экономики под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. 2015. С. 156-160.

## МОТИВАЦИЯ РАБОТАЮЩЕЙ МОЛОДЕЖИ: ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА ИЛИ ИЗБЕГАНИЕ НЕУДАЧ?

Алмазова Е.И. магистрантка 1-го курса

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрены результаты эмпирического исследования представителей работающей молодежи. Выявлены особенности мотивации представителей молодого поколения. Показано, что у большинства опрошенных присутствует выраженность мотива избегания неудач.

**Ключевые слова:** мотивация представителей молодого поколения, мотив избегания неудач, мотив достижения успеха.

Жизнь человека в целом и его положение в обществе большей частью зависят от того, какой мотив у него является доминирующим. Существует два

мотива личности, непосредственно связанных с деятельностью человека: мотивы достижения успеха и избегания неудач. Преобладание мотивации достижения над мотивацией избегания неудач свидетельствует о потребности человека любыми силами избежать неудачи и добиться поставленной перед собой цели. Мотив избегания неудач определяется как выработанный в психике механизм избегания различных ошибок и неуспеха всеми способами [1].

Согласно Х.Хекхаузену, мотивация достижения характеризуется как попытка увеличить или сохранить способности человека ко всем видам деятельности максимально высоким. Мотивация достижения устремлена на некоторый конечный результат, зависящий от личностных особенностей человека: либо на достижение успеха, либо на избегание неудач. Мотивация достижения побуждает человека к «естественному» результату ряда связанных друг с другом действий. При этом подразумевается точная хронология серии действий, осуществляемых одно за другим. Кроме того, для мотивации достижения свойственен пересмотр целей. По мнению Х.Хекхаузена, данная характеристика мотивации достижения является очень значимой, так как последовательность действий, устремленных на достижение цели, способна прерываться на определенный промежуток времени, вплоть до нескольких месяцев и лет [3].

В этой связи нами была предпринята попытка изучить уровень мотивации достижения работающей молодежи в возрасте от 23 до 28 лет (35 респондентов). Для исследования были использованы две методики: «Опросник измерения мотивации достижения» в модификации М. Магомед-Эминова, «Шкала психологической разумности» в адаптации М.А. Новиковой, Т.В. Корниловой.

Анализ данных, представленных по опроснику измерения мотивации достижения позволяет обозначить следующее: 11,4% опрошенных имеют преобладание мотивации достижения, остальная часть выборки 88,6% имеет преобладающую мотивацию избегания неудач. Это свидетельствует о том, что большая часть опрошенных не имеет стремления к достижению успеха. Таким образом, большинство испытуемых имеют преобладание мотивации избегания неудач над мотивацией достижения успеха.

Анализ результатов по методике «Шкала психологической разумности» показала следующие результаты: по шкале «Заинтересованность в сфере переживаний» высокий уровень имеют 43,2% опрошенных, средний уровень – 54,6%, низкий – 2,2%. Это свидетельствует о том, что большая часть респондентов имеет высокую заинтересованность в сфере субъективных переживаний. По шкале «Доступность переживаний» 93,2% респондентов имеют средний уровень и 6,8% - низкий, что говорит о невысоком понимании своих чувств, эмоций и невысокой способности их идентифицировать. По шкале «Польза от обсуждения переживаний» высокий уровень наблюдается у 4,5% опрошенных, средний – у 79,6%, низкий – у 15,9%. Это означает, что большая часть опрошенных не получает высокой пользы от обсуждения своих переживаний с другими людьми. Шкала «Желание и готовность обсуждать переживания» показала то, что большинство опрошенных имеют средний уровень (59,1%), что характери-

зуется умеренно выраженным стремлением открыто обсуждать различные аспекты своей личной жизни с другими людьми. 38,6% выборки имеет низкий уровень по данной шкале, а высокий уровень имеют 2,3%. По шкале «Открытость новому опыту» выявлено следующее: низкий уровень имеют 6,8% опрошенных, средний уровень – 81,8%, а высокий уровень наблюдается у 11,4%. Это говорит о том, что у большинства опрошенных умеренно выражена тенденция изменять старые привычки или пробовать новые способы выполнения действий, не взирая на предполагаемые неудачи и связанные с ними негативные эмоциональные переживания. Большинство опрошенных имеют средний уровень по всем пяти шкалам опросника.

Полученные нами результаты свидетельствуют о том, что мотивация достижения является одной из наиболее актуальных проблем на сегодняшний день, поскольку весьма часто люди, имеющие определенные способности и предрасположенность к конкретному виду деятельности совсем не пытаются достичь успехов в данной сфере [2]. Поэтому вопрос о том, от чего зависит уровень мотивации достижения у конкретного человека остается открытым.

### **Литература**

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2002
2. Пацакула И.И. Коваленко Л.Г. Мотивация экономического поведения студенческой молодежи в контексте их отношения к деньгам//Экономическая психология и поведенческая экономика в условиях глобальных социальных и экономических изменений / Материалы Всероссийской научной конференции. 17-21 ноября 2014 года. – М.: Издательство «Спутник+» , 2014. - 244с., с.159-161
3. Хекхаузен.Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003 - 860 с.

## РАСХОДЫ БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ НА СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ

Лаухина М.П., бакалавр 4 курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** в статье рассматривается состав и динамика расходов бюджета Калужской области на социальную политику, а также государственные программы, финансируемые за счёт средств региона.

**Ключевые слова:** социальная политика, бюджет, расходы, государственная программа.

Социальная политика играет огромную роль в жизни общества. Она направлена на изучение взаимодействий и взаимоотношений различных социальных групп. Однако конечной и единственной её целью является благосостояние человека, его социальная защищённость и независимость, обеспеченность жизненно необходимыми условиями и безопасностью.

Согласно ст. 7 Конституции РФ "Российская Федерация – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека"[1].

Именно поэтому, на обеспечение социальной политики ежегодно направляются значительные средства. В целом социальная политика нашей страны и ее финансового обеспечения построена на принципах разграничения полномочий и расходных обязательств между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами, а также государственными внебюджетными фондами.

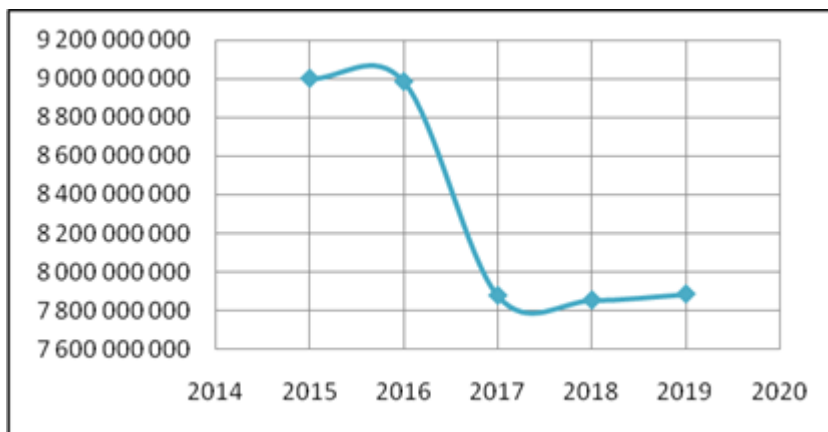
Согласно ст. 21 Бюджетного кодекса Российской Федерации, едиными для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации подразделами классификации расходов бюджетов на социальную политику являются:

1. Пенсионное обеспечение
2. Социальное обслуживание населения
3. Социальное обеспечение населения
4. Охрана семьи и детства
5. Прикладные научные исследования в области социальной политики.
6. Другие вопросы в области социальной политики [2].

Реализация данных направлений имеет большое значение для населения, поскольку только с помощью социальной политики обеспечивается минимальный уровень социальных гарантий, создаются благоприятные условия для жизнедеятельности людей, поддерживаются оптимальные размеры пенсий, стипендий, минимального размера оплаты труда, прожиточного минимума и т.д.

Именно поэтому в современных условиях необходимо обеспечить рост или хотя бы неизменность уровня расходов на социальную политику, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Однако, это происходит не всегда.

Так, например, на рисунке 1 представлена динамика расходов Калужской области на социальную политику, которые снижаются в последние годы.



**Рисунок 1 – Динамика расходов Калужской области на социальную политику, руб.**

На рисунке 1 наглядно представлена информация о том, что в 2017 году будут значительно снижены расходы Калужской области на социальную политику [3]. В 2016 году их размер составил 8 985 393 734 р., а в 2017 году – 7 876 028 223 р. Такое значительное сокращение расходов в этой сфере связано с направлением средств в другие области, которые на данном этапе развития являются более приоритетными. При этом к 2019 году планируется снова увеличить финансирование социальной политики, однако, рост расходов будет незначительным.

Рассмотрим, на какие составляющие социальной политики расходована будет осуществляться в большей мере (см. Таблица 1)

По данным таблицы 1 можно отметить, что наибольшие средства из бюджета Калужской области в сфере социальной политики направляются на социальное обеспечение и социальное обслуживание. В совокупности они составляют около 2/3 общих расходов на социальную политику. Это говорит о том, что на региональном уровне большую роль играют именно эти составляющие, которые включают расходы на обеспечение функционирования учреждений и организаций социального обслуживания, на обеспечение инвалидов техническими средствами реабилитации, на предоставление социальной помощи нуждающимся, а также расходы на выплату пособий, стипендий и др.

Также следует отметить, что наименьший удельный вес в структуре расходов на социальную политику Калужской области занимают расходы на пенсионное обеспечение, причём с 2016 года они носят фиксированный характер и не изменяются. Это объясняется тем, что основное бремя финансирования пенсионного обеспечения возложено на федеральный бюджет и Пенсионный Фонд РФ.

**Таблица 1 – Состав социальной политики Калужской области, тыс.р.**

Наименование	2015	2016	2017	2018	2019
Социальная политика, в т.ч.:	9 001 861	8 985 394	7 876 028	7 852 332	7 883 625
Пенсионное обеспечение	219 074	241 309	241 309	241 309	241 309
Социальное обслуживание	1 356 061	1 353 505	1 258 048	1 276 697	1 307 409
Социальное обеспечение	6 692 036	6 683 008	5 760 417	5 692 749	5 693 135
Охрана семьи и детства	329 293	275 952	227 804	253 152	253 347
Другие вопросы в области социальной политики	405 396	431 620	388 450	388 425	388 425

В целом по таблице 1 можно сделать вывод, что расходы на социальную политику Калужской области в 2017 году значительно снизятся из-за уменьшения финансирования социального обеспечения. Это говорит о том, что суммы пособий в 2017 и последующие годы будут снижаться.

Несмотря на столь неблагоприятный прогноз в области социальной политики Калужской области, следует отметить, что будут продолжаться реализовываться различные государственные программы в Калужской области по поддержке граждан. Например: государственная программа "Социальная поддержка граждан в Калужской области"; "Семья и дети Калужской области"; "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области"; "Доступная среда в Калужской области"; "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения Калужской области"; "Молодежь Калужской области" и др.[3].

### Литература

1. "Конституция Российской Федерации" (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // «КонсультантПлюс».
2. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // «КонсультантПлюс».

3. Закон Калужской области от 15.12.2016 "Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов"

## ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

**Кардаш Д.Ю.**, бакалавр 3-ого курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Сейчас экономика РФ постепенно переходит на олигополистическую модель отрасли рынка, сопровождающая вытеснением небольших производств с рынка. В статье описана экономическая составляющая влияния теневой экономики на предприятия малого и среднего бизнеса. Также проанализирована динамика специфических показателей теневой экономики и выдвинуты основные тезисы настоящего и будущего теневой экономики России.

**Ключевые слова:** Теневая экономика, малое и среднее предпринимательство.

Бизнес-сфера состоит из легальной и нелегальной деятельности. В странах развитых и развивающихся предпринимательство выступает как катализатор общественных отношений в финансово-экономической сфере. При превышении теневого сектора над легальным приводит к ухудшению макроэкономических показателей, приводящих к снижению репутации государства и экономическим неурядицам. Также справедливо и обратное утверждение – экономический рост благополучия государства приводит к росту интереса к предпринимательству в данном регионе. Интерес к предпринимательству у граждан страны можно выявить через динамику доли МСБ в ВВП государства (рис. 1).

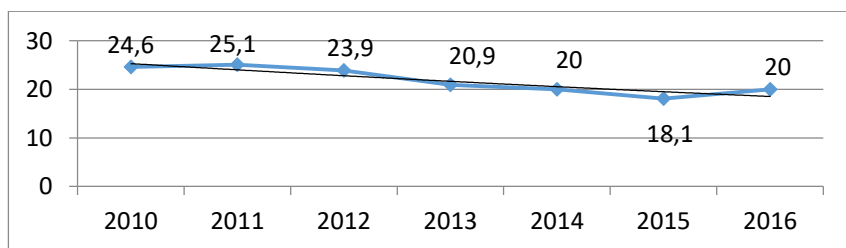


Рисунок 1. Доля МСП в ВВП за 2010-2016 гг. (по данным [5]).

Актуальность данного аргумента заключается в том, что в Российской Федерации данный показатель ниже среднемировых в 1,2-1,3 раза, и в 2 раза меньше показателей стран G7. Причиной такого можно разбить на три подкатегории:

- Монополизация экономики
- Ухудшение делового климата страны
- Высокий уровень коррупции в России.

Бюджетная политика страны в течение последних нескольких лет заключается в том, что дефицит бюджета покрывается за счёт дополнительных средств, привлечённых из сферы частного предпринимательства законодательным способом. Но законодательная база не всегда учитывает отраслевые особенности организации, возникает противостояние субъектов макроэкономики. Более того нередки случаи уравнивания обязанностей перед государством организаций, вне зависимости от капиталоборота компании. Это одна самая распространённая причина ухода организаций в теневой сектор экономики в Российской Федерации.

Существует также другой аспект поддержки и развития теневого бизнеса в стране. Солидная часть соглашений между предпринимателями в странах Евразийского экономического союза заключается без юридического сопровождения. Этот фактор возникает из-за двух больших факторов: менталитета граждан страны и несовершенная законодательная система в области предпринимательства.

Участвуя в данном соглашении, субъекты должны осознавать и отрицательную сторону. Законодательство не сможет обеспечить экономическую безопасность в случае наступления форс-мажорных обстоятельств. А при криминальной или противозаконной сделке участники могут попасть под санкции, как со стороны государства, так и со стороны других предпринимателей. Но обнаружить противоправные действия сложно, так как при бесконтрольных соглашениях участники предпочитают скрывать данные от общества. Данный принцип подробно описано в дилемме двух заключённых, где участники не будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Предполагается, что субъект максимизирует свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других [1, с. 221].

В малом бизнесе имеется определённые лидеры проявления теневой экономики. И на первом месте по объёму и масштабу занимает уход от уплаты налогов. Основой для поддержания высоких показателей данной экономики являются значения, представленные в табл. 1.

**Таблица 1. Основные схемы обогащения теневого сектора экономики, % (по данным [4]).**

	2010 г.	2016 г.
Полная или частичная оплата труда без учёта органов налоговой службы	81	70
Бухгалтерские и финансовые правонарушения	12	12
Утаивание реальных доходов	5	8
Социальная незащищённость работников	3	10



Стоит особое внимание обратить на внеправовую типологию теневой экономики, т.к. по неофициальной статистике её доля в российском малом бизнесе выше среднемировых показателей в 4-5 раз [3]. Что касается данных на февраль 2017 года, сохраняется тенденция сокращению доли обрабатывающих производств, сферы недвижимости и рост доли торговли и услуг, а также приостановление роста доли сельского хозяйства в обратной пропорциональности. Остальные сферы остаются в тех же рамках значений. Во всемирной практике лидирующие сферы являются самыми коррумпированными сферами предпринимательства. А развитие приоритетных инновационных сфер остаётся одним низким среди стран G20.

Одной из особенностей российского малого бизнеса является относительно высокая налоговая нагрузка. Помимо того, что в России довольно крупные размеры взимаемых налогов для предпринимателей, что в основном является следствием ухода в теневую экономику, налогообложение само по себе имеет ряд серьезных проблем. Это и неразвитость механизмов налогообложения и перераспределения налогов; и постоянно изменяющееся налоговое законодательство; и сложность и нечеткость принимаемых законов в области налогообложения; также неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств [4].

На данный момент, помимо единого налога на вмененный доход и единого сельскохозяйственного налога, предпринимателю предоставляется возможность перейти на упрощенную систему налогообложения (УПС). Хотя предприятие и освобождается от ряда крупных налогов, на замену приходят другие существенные ограничения: невозможность заниматься определенными видами деятельности, количественные ограничения работников, а такое условие, как запрет на открытие филиалов и представительств, что в свою очередь сильно ограничивает перспективы расширения бизнеса [2, с. 133].

Немаловажный фактор развития предпринимательства имеет ставка кредитования для юридических лиц. В современных условиях развития экономики получение кредита с целью развития бизнеса является зачастую единственной возможностью для небольших предприятий не только провести различные мероприятия по модернизации и инновации, но и пополнить свои оборотные активы, для сохранения предприятия на плаву.

Несмотря на видимую активизацию банков в сегменте предоставления услуг по кредитованию малого бизнеса, многочисленные конференции и рекламные призывы, фактическое получение кредита происходит не часто. Для полного анализа рассмотрим основные проблемы кредитования малого бизнеса с разных точек зрения.

Основные проблемы выдачи кредитов для малого бизнеса с точки зрения банков:

- проблемы с экономической и юридической грамотностью большинства руководителей малых предприятий;
- сумма невозврата кредита увеличивается в нашей стране ежегодно;

- фактическое отсутствие ликвидных залогов у субъектов малого предпринимательства
- ограничение расширения продукции.

Государство и региональные власти в связи с последними событиями всячески поддерживает банковскую сферу для наибольшего кредитования начинающих предпринимателей.

По мнению экспертов, за 2016 год в России улучшилась ситуация в налоговой сфере и администрировании правительственных расходов, уменьшилась коррупционная нагрузка на бизнес. В то же время частному бизнесу стало заметно труднее конкурировать с укрепившими свое положение госкомпаниями[4]. Это результат ошибочной стратегии государственного управления недавнего прошлого, когда большая часть средств уходило на создание монополий стратегически важных отраслей промышленности.

Учитывая глобальные тренды, на данный момент можно выделить основные проблемы теневого сектора для экономики страны:

- Постепенный рост теневых операций в сфере IT-технологий, а также перерабатывающего сектора экономики
- Активное вовлечение молодежи в данный сектор
- Большое влияние вне государственных структур на стакновение и развитие бизнеса (актуально для регионов РФ).

### Литература

1. Агабекян Р.Л., Баяндурян Г.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость. / - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Магистр, 2012. – 464 с.
2. Митрофанова И. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы [Текст] / И. А. Митрофанова, А. А. Эрентраут // Молодой ученый. — 2012. — №1. Т.1. — С. 130-135.
3. Интернет-ресурс «Опора России» [Электронный ресурс] URL: <http://opora.ru/> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения:01.03.2017)
4. Федеральный портал государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/) – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 01.03.2017)
5. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 1997-2016 годах URL:[www.cbr.ru/%2Fstatistics/%2Fcredit\\_statistics%2Fbop%2Foutflow.xlsx&name=outflow.xlsx&lang=ru&c=58a480a4bcde](http://www.cbr.ru/%2Fstatistics/%2Fcredit_statistics%2Fbop%2Foutflow.xlsx&name=outflow.xlsx&lang=ru&c=58a480a4bcde) – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 01.03.2017)

## ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Кошелева Д.С., Орлова И.А. бакалавры 2-го курса  
Руководитель Костина О.И., к.э.н., профессор  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье приводится анализ структуры инвестиций Калужского региона, рассматриваются тенденции их развития и дается прогноз объема вложений на 2017 г.

**Ключевые слова:** Инвестиции, инвестиции в основной капитал, иностранные инвестиции, Калужская область, прогноз на 2017 г.

Инвестиции – значимый элемент экономики страны, обеспечивающий ее устойчивое развитие как на макро-, так и на микроуровне. «Инвестиционная деятельность способствует экономическому росту, а также помогает определить перспективы для проведения модернизации производства и диверсификации экономики» [1]. При этом свой вклад вносит каждый из регионов, проводя политику привлечения отечественных и иностранных вложений.

На сегодняшний день одним из самых экономически развитых регионов России является Калужская область. В 2016 году регион стал третьим в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ и четвертым в рейтинге самых привлекательных регионов для немецких инвесторов [5]. Необходимо отметить, что в сфере инноваций политика областей первую очередь ориентирована на повышение качества жизни населения, создание комфортной социально-экономической обстановки стабильный экономический рост [1]. «Человек – центр инвестиций» – таков приоритет стратегии социально-экономического развития Калужской области, определяющий пути осуществления поставленных задач в сфере привлечения инвестиций и означающий активизацию человеческого потенциала в регионе, направленность на сбалансированное развитие экономики и социальной сферы [2].

С 2006 г. по 2016 г. в Калужской области открыто 94 новых предприятия, создано 25 257 рабочих мест. В том числе в 2015 году открыто 9 крупных промышленных производств и 7 в 2016 г., подписано 11 соглашений о сотрудничестве. 155 160 инвестиционных проекта со всего мира реализуются на калужской земле, 11 из них начали осуществляться в 2016 г. Объем привлеченных по заключенным соглашениям инвестиций составил 477,6 млрд. руб. [5]. Налоговые поступления в консолидированный бюджет калужской области от организаций, реализующих инвестиционные проекты на территории региона, составил 35,4 млрд. руб., т.е. примерно 58% от всех его доходов в 2016 году [2;1]. Основными движущими силами развития инвестиционной политики области являются развитие автомобильного, транспортно-логистического, агропромышленного, туристско-рекреационного кластеров, кластера фармацевтики,

биотехнологий и биомедицины и кластера информационных технологий, деятельность которых направлена на разработку, создание и внедрение инноваций.

Созданная в регионе система налоговых льгот и преференций содействует формированию благоприятной инвестиционной среды, поскольку доступно во всех отраслях бизнеса. Также для привлечения бизнес-сообщества в Калужский регион применяются меры государственной поддержки инвестиционной активности, строительство промышленных парков.

Для размещения производств инвесторам предлагается 12 промышленных парков и две площадки особой экономической зоны в таких городах как Людиново и Боровск. Любой из этих объектов – это полностью подготовленный земельный участок со всей необходимой инфраструктурой и коммуникациями: электричеством, газом, водой и очистными сооружениями. Отметим, что в промышленных парках воплотили свои проекты такие компании, как Samsung, Magna, Lafarge, Nestle, Continental, Fuyao Glass, Samsung, L’Oreal, General Electric, Magna и др. – в общей сложности 61 проект [1].

Однако стоит отметить факторы, препятствующие развитию инвестиционного направления экономической политики, к ним относят: необходимость улучшения демографической ситуации, существенную разницу экономического развития северной и южной части области, возрастающую конкуренцию с другими областями, связанную с ценой размещения инвестиционных проектов. Калужской области занимает выгодное расположение по отношению к Москве, обратной стороной которого является отток кадров в столицу. Чтобы повлиять на данную тенденцию необходимо обеспечивать жителей региона рабочими местами, качественным жильем с удобной и развитой инфраструктурой, устанавливать достойные размеры заработной платы.

В целом в 2015-2016 гг. в инвестиционной сфере сложилась следующая ситуация. Объем инвестиций в основной капитал за последние два года, в связи с экономическим кризисом стал снижаться и составил 92707 млн. руб. и 80081,1 млн. руб. в 2015 и 2016 гг. соответственно. Динамику инвестиций в основной капитал отражает индекс физического объема инвестиций. Он показывает изменение объемов инвестиций по отношению к предыдущему периоду с учетом влияния цен. Можно наблюдать, что, несмотря на снижение инвестиционных вложений, индекс незначительно превысил уровень предыдущего года с 80,7% до 81,8%, но это было связано с понижением годовой инфляции с 12,9% в 2015 г. до 5,4% в 2016 г. Объем прямых иностранных инвестиций составил 1273,8 млн. руб.

Спрогнозированный нами объем инвестиций в основной капитал составит 77 229,5 млн. долл. США, полученное значение объема иностранных инвестиций в 2015-2016 гг. составляет 1733,5 млн. долл. США и 2 258 млн. долл. США соответственно (рис. 1,2).

В целом инвесторами, в том числе и иностранными, отмечается некоторое улучшение экономической ситуации, что возможно, в лучшую сторону скажется на объеме вложений в нынешнем году [6].

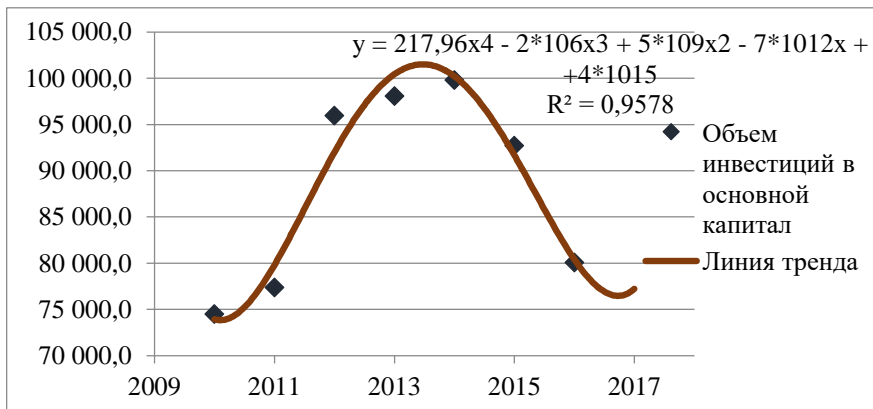


Рисунок 1. Объем инвестиций в основной капитал

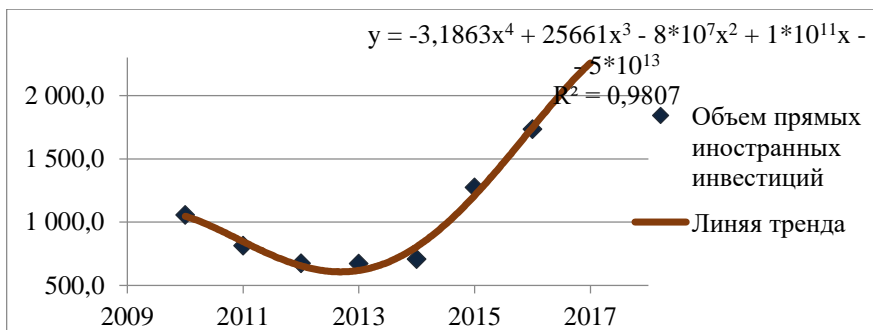


Рисунок 2. Объем прямых иностранных инвестиций

Инвестиции в основной капитал по крупным и средним организациям составили 59 256 млн. руб. Если проанализировать его источники финансирования в январе – декабре 2016 года, можно отметить, что наибольший удельный вес в основном капитале имели привлеченные средства – 59,1%, из них: 24,9% - бюджетные средства, среди которых снизилась доля федерального и местного бюджетов и увеличилась доля средств областного бюджета – 17,4% к общему объему бюджетных средств (в 2015г. – 15,2%); 14,1% - кредиты банков; 9% - заемные средства других организаций[3].

Согласно имеющимся данным, в период первого полугодия 2016 года объем основного капитала из общего объема инвестиций (исключаем из вычислений субъекты малого предпринимательства и объем инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составил 63,8%, в том числе на строительство коммерческих и жилых зданий (в сравнении с 2015 годом и 55% от общего объема), при этом процент инвестиций в жилой фонд по

сравнению с 2015 годом вырос на 1,3, в создание зданий и сооружений – на 13,7 процентных пункта[1].

Наибольший объем инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства) в первом полугодии 2016 года заняли обрабатывающие производства. Их доля составила 42,1% во всей совокупности инвестиций. Основными направлениями инвестирования были производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, химическое производство, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, производство транспортных средств и оборудования [4].

Кроме того, весомые доли в общем объеме инвестиций наблюдались по таким видам экономической деятельности как: «транспорт и связь» (21,6%), «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (13,5%), «имуществом, аренда и предоставление услуг» (6,1%).

Именно эти отрасли требуют повышения конкурентоспособности и расширения ассортимента отечественной продукции в соответствии с программой импортозамещения, что создает спрос на вложения средств для модернизации производств. Данные направления привлекательны для инвесторов, так как произведенные в них услуги и продукция всегда пользуется спросом и реализуется на внешнем и внутреннем рынке. Так, в реестр компаний-экспортеров Калужской области вошли 53 предприятия, среди которых «ООО Диал-К», производитель кондитерских изделий; «ООО Листон» - производство медицинского оборудования; «ООО СвязьИнформ – Р» (безопасность и охрана, приборостроение, промышленная электроника) и др.[1].

В целом можно сказать, что снижение отдельных показателей экономики и некоторое падение объемов инвестиций, которые в том числе вызваны сложившейся в стране неблагоприятной экономической ситуацией. Это можно аргументировать снижением общего количества вложений в основной капитал за рассматриваемый период, а также прогнозным значением, полученным в результате построения нами трендовой модели. Но в тоже время можно отметить ряд положительных моментов. Уже сейчас, согласно официальным заявлениям, наблюдается снижение темпов инфляции и прогнозируется улучшение инвестиционного климата на фоне возможного смягчения санкционного режима. В тоже время, в области осуществляется подготовка высококвалифицированных кадров на базе высших учебных заведений, способных в будущем работать на новых производствах. Таким образом, область является перспективной для зарубежных инвесторов, что и показывает положительная динамика доли иностранных инвестиций в совокупном их объеме. По нашему прогнозу, сложившаяся тенденция сохранится и в 2017 году. В целом, на престижность региона большое влияние оказывают и правительственные программы в социально-экономической сфере, от грамотной реализации которых будет зависеть его дальнейшее развитие.

## Литература

1. Инвестиции в экономику Калужской области: анализ и направления развития / Орлова И., Кошелева Д.// Современные вопросы развития финансовой системы: сборник трудов Международной заочной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов (15 ноября 2016 г.)– Челябинск, 2016. – 571 с.
2. Официальный портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс] URL:<http://www.admobkaluga.r>
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс] URL:<http://www.kalugastat.gks.ru>,Дата обращения: 06.03.2017
4. Официальный сайт Инвестиционного портала Калужской области [Электронныйресурс]URL:<http://www.investkaluga.ru/>. Дата обращения: 06.03.2017comДата обращения: 06.03.2017
5. Инвестиции – 2016 / Вестник / Официальный сайт министерства экономического развития Калужской области [Электронный ресурс]URL: <http://argko.ru> Дата обращения: 06.03.2017
6. Официальный сайт газеты «Калужская неделя» [Электронный ресурс] URL: <http://nedelya40.ru>Дата обращения: 06.03.2017

## **ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОГАШЕНИЯ**

**Мельник Д.В., Мальцева Г.И.**, бакалавры 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В рамках представленной статьи проанализированы ключевые основы, касаемо процесса существования государственного долга. Также описана роль госдолга на современном этапе в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** государственный долг, Российская Федерация, оптимизация, финансы, кредит.

В процессе развития, государству приходится заимствовать финансовые средства, чтобы покрыть дефицит, который имеется в бюджете. В результате этого появляются внутренние и внешние долги. Первые появляются при использовании активов предоставляемых негосударственными организациями и населением. За счет их средств выполняются государственные программы.

Почти все страны имеют внешние долги. Они имеют опасность для экономической ситуации страны, из-за необходимости предоставления своих ресурсов, для того чтобы с ними рассчитаться. При образовании дефицита средств в государственном бюджете, начинают возрастать долги.

Государственный долг управляется в непрерывном процессе, следующими этапами:

Первый этап. Определяют возможный размер государственного займа для бюджетного года. Затем производится выбор инструментов, чтобы привлечь финансовые ресурсы и сделать их более эффективными в применении.

Второй этап. Выпускают и размещают ценные бумаги. Осуществляется привлечение ресурсов на внешние и внутренние рынки. После этого производится перераспределение и направление средств на то, чтобы финансировать текущие расходы страны.

На третьем этапе ищут финансовые ресурсы для погашения долга и снижения общих издержек.

Негативные последствия устраняются с проведением необходимой финансовой государственной политики.

Как повлиял кризис на государственный долг? Если посмотреть на некоторые данные, то продолжение кризиса приведет к крупнейшему финансовому и долговому кризису. Самое ужасное здесь то, что он охватывает все страны. Все началось с ситуации с ипотекой в Америке. Затем кризис добрался до национальных банковских систем. Все развитые страны потерпели финансовый крах. Произошла национализация великобританских банков, обанкротился крупнейший американский банк. В результате по всем миру все страны занялись спасением своих банковских и финансовых систем. Но в их число не входит Россия и Китай. Первой вышла на арену Америка, вслед за ней поплелась Европа для принятия масштабных государственных программ, чтобы стабилизировать банковскую систему. Начало кризиса повлияло на прекращение выдачи кредитов для ипотеки. Банк, обладающий наличностью, устойчивым финансовым положением перестает выходить на межбанковский кредитный рынок и отказывается в выдаче кредитов, выйдя на рынок государственного долга. [1]

Рассмотрим, какая ситуация с государственным долгом состояла в Российской Федерации. Капитал страны стал расходиться по западным странам. Региональные и муниципальные займы оказались в тупике. Бюджетные доходы Москвы уменьшились, так как не был получен налог с корпоративной прибыли. По решению правительства, независимо от кризиса, социальный расход не должен был сократиться. Наоборот он был увеличен. Стабилизация обстановки в 2010 году привела к воодушевлению правительства. И на основании этого была предусмотрена программа займов на 145 миллиардов.

Затем госдолгом была сыграна злая шутка с мощной европейской волной. Аналитики стали предупреждать об опасности появления второй кризисной волны. Стали, бурно расти фондовые рынки, понижаться процентные ставки, оживился рынок капиталов. Долг стал слишком большим, и инвесторы стали задумываться над вопросом, как государство собирается погашать его. [2]

Таким образом, произошло выстраивание долговой пирамиды. Но особенностью этой формы является то, что она имеет способность долгое время не терять своей устойчивости, но в один момент может развалиться.



Стабилизировать кризисную ситуацию хотели повышением налогов. Только от этого экономика начинает зажиматься. В качестве второго варианта стали производить сокращение государственных расходов. В связи с большим дефицитом средств в бюджете, происходит рост государственного долга. В настоящее время Москва этот вопрос решила на пятнадцать процентов. Производить сокращение расходов довольно нелегко. К тому же это не должно отразиться на социальных расходах. Могут быть уволены государственные служащие, но до определенных пределов. Если не будут получать зарплат военные, то могут возникнуть серьезные политические последствия. Сокращение инвестиционных расходов итак доведено до максимума.

Многие страны сейчас добиваются экономического роста за счет внедрения государственных программ по стимулированию экономической ситуации. За счет девальвации может произойти удешевление долгов. Инфляцию проводят с целью привлечения народных средств. Если инфляция проводится с мировой валютой, то скрытый налог придется платить гражданам во всем мире. За счет высокой инфляции происходит слив долгов. Проблемные европейские страны не обладают возможностью для использования девальвации и инфляции для погашения долгов. Данией, Великобританией, Швецией и другими европейскими странами был высказан отказ от этой валютной политики, и ими была сохранена своя собственная валюта. Они могут вести свою валютную политику отдельно.

Сделав анализ всей сложившейся ситуации по всему миру, не удастся выявить регион, который для своих собственных преобразований и реформ не использовал внешние финансовые источники. По утверждению экспертов, каждая страна обладает государственным долгом. Не всегда есть возможность развиваться с помощью своих собственных активов. Таким образом, страна приходит к бюджетному дефициту. Дополнительные средства приходится привлекать на сто процентов. Происходит образование государственного долга. [3]

Аналитики прогнозируют, что в 2023 году долг станет превышать доход страны. Это может произойти в связи с тем, что государственный долг постоянно растет вместе с расходами его обслуживания. Финансироваться дефицит, образовавшийся в федеральном бюджете, будет государственными займами. Состояние государственного долга будет повышаться до 2030 года и достигнет уровня 18,2 % ВВП. В 2013 году процент составлял всего двенадцать. Весь этот период бюджет будет находиться в состоянии дефицита. Ежегодно будет происходить его колебание и изменение в разные стороны пока он не придет к устойчивому уровню.

Статистика показывает, что к первому января 2017 года долги выросли и достигли 518,7 миллиардов. Почти никаких изменений за год не произошло. Произошло уменьшение внешних банковских долговых обязательств на 12,5 миллиардов. Внешняя задолженность в банковском секторе достигла 23 %. В прошлом году она составляла двадцать пять процентов. Внешний долг с каждым годом увеличивается с пяти до семи процентов. С 2012 года Центробанком

внешний долг стал рассчитываться по другой методике. Посмотреть данные от Центробанка можно в таблице на сайте. [4]

Сумма государственного внешнего долга России составляет на сегодняшний день 51 211,8, а в прошлом году составляла 48 680,4. Официальным двусторонним кредиторам не входящим в Парижский клуб – 629,3; бывшим странам СЭВ – 399,9. Официальным многосторонним кредиторам 822,1. За внешние облигационные займы – 37 607,0. За ОВГВЗ -3,4. Прочие задолженности составили – 19,6. Сумма государственных гарантий составила 11 730,5. Общая сумма долга России насчитывает 51,2 млрд долларов. [4]

По сумме внешнего долга другие государства, смотрят можно ли доверять этой стране. На стабильность экономической ситуации в регионе указывает состояние внешнего долга. Экспертами был выведен предел. Если за него перейти, то произойдет развал экономики в стране и упадок. Когда в стране возрастает внешний долг, происходит снижение рейтинга и авторитета державы. В этом году правительство планирует погасить шестьдесят девять миллиардов долларов входящих в основной долг и семнадцать миллиардов выросших с процентов.

По выводам специалистов, в этом году будет выплачено меньше средств, чем было выплачено в прошлые годы. К этой ситуации привело сохранение положительного торгового сальдо прошлого года. Сумма разницы составила семьдесят четыре миллиардов долларов. По прогнозам Центробанка, избыточный спрос на валютный рынок не придет. Российский рубль не будет девальвировать так, как это было в прошлом году. Больше всего Россия должна Америке и странам Евросоюза. Девальвация привела к увеличению задолженности, несмотря на постоянную выплату долгов. Весь этот год государству придется расплачиваться с внешним государственным долгом, поэтому снизятся доходы с российского бизнеса, сократятся рабочие места, уменьшатся налоговые отчисления, увеличится импорт. По советам специалистов не стоит растраиваться. Нужно смотреть вперед оптимистически.

### Литература

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении//Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 6-10.
2. Авдеева В.И., Костина О.И., Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н.//Основные цели бюджетной политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу 6 Международная научно-практическая конференция «Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени».г. Екатеринбург,Ежемесячный журнал часть1, №1(6),,2015,С.39-42
- 3 Давлетшин Д. Р. Анализ внутреннего государственного долга Российской Федерации/ Д. Р. Давлетшин // Молодой ученый. — 2014. — №8. \_ с. 449-453;

4. Дементьев Н.В., Лапшин В.Ю. Структура экономической безопасности: критериальный подход /Н.В. Дементьев, В.Ю. Лапшин // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. №7 (123). С. 39-43;
5. Какушкина М.А. Угроза социальной справедливости - основной вызов времени / М.А. Какушкина // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №12 (046). С. 113-116.
6. Крыгина Е.С., Костина О.И. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации //Современные концепции научных исследований. Материалы IV международной научно -практической конференции:11 декабря 2015 года Нижний Новгород, 2015 С.133-136
7. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Государственный долг Российской Федерации. — Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2017. — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Бойко М. Д.**, бакалавр 2 курса  
Руководитель **Демидова Л. Н.**, к.э.н.,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе определен вклад (доля прибыли) малых и средних предприятий Калужской области в экономику региона. Рассмотрена отраслевая структура малого бизнеса.

**Ключевые слова:** доля прибыли, Калужская область, малое и среднее предпринимательство, отраслевая структура.

Одной из приоритетных задач на региональном и страновом уровнях является развитие малого и среднего предпринимательства (МСП). Особенно тщательно эта проблема стала рассматриваться после введения в марте 2014 года странами ЕС, США и другими странами антироссийских санкций. Развитие малого и среднего бизнеса ведет к положительному росту региональной экономики, а, следовательно, и экономики страны, и, как следствие, к расширению производства, насыщению рынка отечественными товарами и услугами, появлению новых рабочих мест на рынке труда и, что не менее важно, формированию налоговой базы. В условиях кризиса данная проблема становится особенно актуальной. В связи с этим перед регионами Российской Федерации встает вопрос о поддержке развития малого и среднего предпринимательства.

В Калужской области органами регионального управления проводится активная поддержка малого и среднего бизнеса. Деятельность этого сектора

осуществляется практически во всех отраслях экономики и задействует все социальные группы населения. Региональной администрацией проводятся различные программы, которые предоставляют благоприятную среду для предпринимательских инициатив, однако в условиях кризиса предоставить поддержку всем нуждающимся в этом организациям не возможно. Для того, чтобы программы поддержки носили максимально полезный характер, необходим тщательный анализ МСП.

В работе рассмотрены такие показатели, как доля прибыли малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте, а также отраслевая структура данного сектора. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся: зарегистрированные в установленном порядке граждане (в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП) или в качестве глав крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ); а также потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий) [1,2]. В работе будут рассмотрены все вышеперечисленные организации, за исключением крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ).

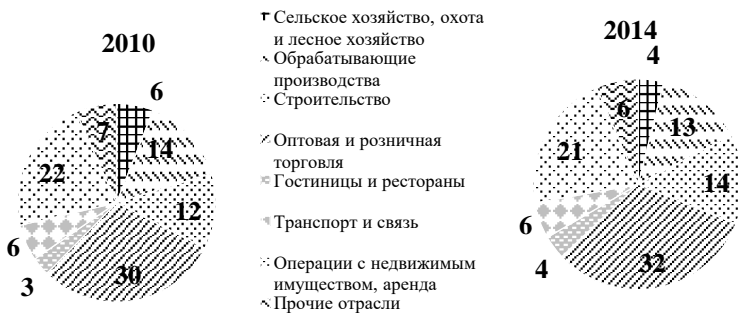
Одной из важнейших характеристик является доля прибыли МСП в валовом региональном продукте. В странах с развитой рыночной экономикой этот показатель может достигать более 50%. В России в среднем он составляет около 16%. В Калужской области на данный момент этот показатель выше, чем в среднем по России, он достигает 26% (рис.1.). Проанализировав график, мы можем сделать вывод, что доля прибыли МСП подвержена резким колебаниям и всецело зависит от экономической конъюнктуры. Так, мы наблюдаем рост доли прибыли в 2013 году (показатель составлял более 29%) и резкий спад в 2014 году, когда показатель опустился ниже 25%. Однако, не смотря на это, показатели в Калужской области все равно остаются выше, чем в среднем по России. Это обусловлено не только поддержкой МСП, а также тем, что регион является одним из наиболее привлекательных для инвесторов. Прежде всего это представлено налоговыми льготами, которые может получить любой инвестор не зависимо от страны происхождения и отраслевой направленности.



Рис.1. Динамика доли малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВРП Калужской области (без учета крестьянских хозяйств), %  
 \* Значения 2015, 2016 и 2017гг. были рассчитаны автором с помощью подбора трендовых моделей в Microsoft Excel

Особый интерес при анализе малого и среднего бизнеса представляет отраслевая структура данного сектора экономики. Структура была рассчитана нами по показателям экономической деятельности (рис.2.). В верхней части рисунка представлена отраслевая структура малого и среднего предпринимательства - юридических лиц (включая микропредприятия). Анализируя данный рисунок, можно сказать, что большая доля организаций занята в оптовой и розничной торговле (32%). Далее идут организации, занятые в операциях с недвижимым имуществом, арендой (21%). Также, мы можем наблюдать, что отраслевая структура МСП со временем практически не изменяется. Если сравнивать эти результаты с данными по России в целом, то мы будем наблюдать схожий результат. Различия будут наблюдаться в строительстве и обрабатывающем производстве, а также оптовой и розничной торговле. В Калужской области доля организаций, занятая строительством и обрабатывающим производством будет выше, чем в среднем по России, однако, в тоже время, доля организаций, занятых в оптовой и розничной торговле будет ниже в Калужской области.

### Юридические лица



## Индивидуальные предприниматели

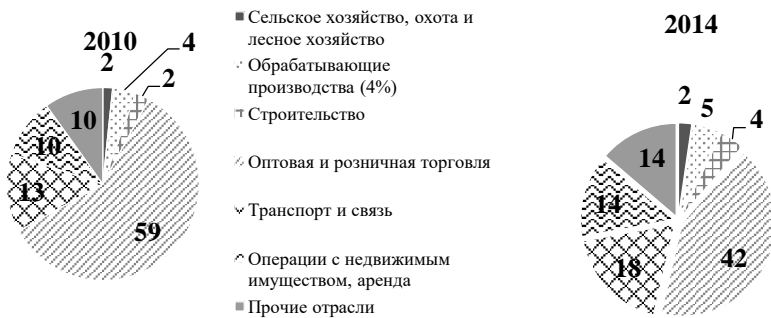


Рис.2. Отраслевая структура малого предпринимательства - юридических лиц (включая микропредприятия) и ИП 2010 и 2014гг. в Калужской области

В нижней части рисунка представлена отраслевая структура ИП. Рассматривая доли ИП, мы видим высокий удельный вес оптовой и розничной торговли (42%). На второе место - транспорт и связь (19%), а также можно выделить, операции с недвижимым имуществом, аренду (14%). Сравнивая показатели отраслевой структуры ИП и юридических лиц можно отметить некоторые различия. Таким образом, показатель оптовой и розничной торговли по ИП значительно выше, чем у юридических лиц. Напротив, доля обрабатывающего производства и строительства в структуре ИП значительно меньше, чем у юридических лиц. Отраслевая структура 2014 года по сравнению с 2010 годом значительно изменяется. Оптовая и розничная торговля уменьшается более чем на 15%. А доля таких секторов как транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом, аренда увеличивается. Таким образом, мы видим, что во всей структуре МСП преобладают такие отрасли как: оптовая и розничная торговля и операции с недвижимым имуществом, аренда.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно дать краткую характеристику состоянию МСП в Калужской области, а также на основе полученных сведений оценить перспективы его развития. В Калужской области, по сравнению с другими регионами вклад малого и среднего бизнеса в экономику субъекта достаточно велик, однако этот уровень все равно существенно отстает от таких передовых стран как США, Япония и страны ЕС. Последствия кризиса были сглажены активной поддержкой региональных органов, политика которых направлена на развития малого и среднего предпринимательства в регионе. Кроме того, в регионе проводится активная политика по привлечению инвестиций.

Отраслевая структура малого и среднего бизнеса в Калужской области схожа со структурой по России в целом. Наблюдается преобладание оптовой и

розничной торговли, а также операций с недвижимым имуществом, аренда. Малый и средний бизнес играет большую роль в экономике регионов, он создает рабочие места и тем самым способствует снижению безработицы. Политика страны и регионов должна быть направлена на поддержку малого и среднего бизнеса не только в периоды спада экономического развития, но также и в периоды экономического подъема. Однако, в настоящее время проводимые меры по его поддержке являются недостаточными.

### Литература

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (действующая редакция, 2016).
2. Постановление Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. N 79 "О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства" [Электронный ресурс] URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения: 4.03.2017).
4. Нурмухаметов А. В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — с. 16-19.
5. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.
6. Калужская область. Портал малого и среднего предпринимательства: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru>. (Дата обращения: 6.03.2017).

## ПРОГРАММНЫЕ РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Силаева Е.А., бакалавр 4-го курса  
Руководитель: Сергиенко Н.С. к.э.н. доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в работе рассмотрены программные расходы федерального бюджета за 2014-16 года, проведен структурный анализ. Выявлены основные проблемы реализации программного бюджета в России.

**Ключевые слова:** программные расходы, федеральный бюджет, государственные программы, программный бюджет.

Современная экономическая ситуация отличается нестабильностью, что ведет к снижению цен на энергоносители и усиливает давление на российский бюджет, в связи с чем усиливается актуальность эффективного расходования бюджетных средств федерального бюджета. В данных экономических условиях крайне необходимо правильно выстраивать бюджетную политику страны, а также планировать состав и структуру расходов федерального бюджета, повышая при этом эффективность бюджетных расходов для сохранения экономической стабильности, а также в дальнейшем экономического роста страны, при возрастании благосостояния граждан РФ. [7]

В основных направлениях бюджетной политики РФ на 2016 год отмечается, что главным инструментом, который призван обеспечить повышение результативности и эффективности бюджетных расходов, ориентированности на достижение целей государственной политики, должны стать государственные программы.[5] Важнейшими требованиями, предъявляемым к государственным программам, является их соответствие и целевое ориентирование на достижение целей и выполнение задач, заявленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Программные бюджеты широко распространены в развитых странах, например, программные бюджеты принимаются в США и Франции. Программный бюджет дает ответ на вопрос, на какие цели, понятные обществу, расходуются бюджетные ресурсы. [2]

Уже начиная с 2014 года федеральный бюджет планируется исключительно на основе государственных программ, являющихся новым инструментом бюджетного планирования в соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса».

На настоящий момент проект федерального бюджета РФ утвержден с дефицитом в 2 360,2 млрд рублей. Проанализировав в целом динамику расходов федерального бюджета РФ за 2011-2016 гг. можно отметить ежегодный рост



расходов федерального бюджета за 5 лет с 11022,4 млрд.руб. до 15575,9 млрд.руб и для сокращения дефицита в 2016 году в рамках корректировки расходных обязательств Правительство РФ планирует провести секвестирование утвержденных объемов расходов. Так, планы по оптимизации федеральных расходов могут включать десятипроцентное сокращение по всем незащищенным статьям бюджета, что позволит сэкономить, по оценкам Правительства РФ, порядка 500-700 млрд руб. Речь идет не просто о пропорциональном сокращении объемов по всем статьям, а только их неэффективной составляющей. [9]

В таких планах Правительства РФ наблюдается ориентированность именно на сокращение непрограммных расходов (неэффективных расходов), отдавая предпочтение программным расходам. В предельных расходах федерального бюджета на реализацию государственных программ в 2016 году были учтены принятые в 2013 году решения по выделению дополнительных объемов бюджетных ассигнований на реализацию отдельных мероприятий государственных программ. [1]

Проанализировав состав, структуру и динамику программных расходов рис. 1, можно сделать некоторые выводы о целях и направлениях развития РФ в целом, о том какие расходы и куда направляются, для достижения тех или иных целей, направленных на поддержание и улучшение благосостояния населения и страны в целом.

Наибольший удельный вес занимают расходы по направлению реализаций 12 государственных программ «Новое качество жизни» в среднем 40% от общего числа программных расходов 3437 млрд.руб в 2016 г., где наибольшую долю занимает программа по социальным поддержке граждан в размере 1161,20 млрд.руб.



Рисунок 1 - Структура программных расходов федерального бюджета РФ в 2014-2016 гг.

Последовательное увеличение социальных расходов бюджета приведет к устойчивому снижению доли граждан, живущих за чертой бедности. По

мере ускорения роста экономики повысятся темпы роста заработной платы, в том числе в бюджетной сфере. Рост реальных располагаемых доходов населения в целом будет несколько уступать росту заработной платы. [4]

Второе место из направлений расходов на реализацию программ занимают 17 программ по направлению «Инновационное развитие и модернизация», удельный вес которых в 2015 равен 26,15% (2167,4 млрд.руб.). Инновационное развитие должно стать основным источником экономического роста, который расширит возможности для появления новых продуктов и технологий. [10]

Одной из важнейших задач государства является выравнивание финансовых возможностей субъектов Российской Федерации для обеспечения гарантированных Конституцией Российской Федерации равных прав на получение социальной и медицинской помощи, образования и иных услуг всеми гражданами России независимо от их места жительства. Для успешной реализации данной задачи государство закладывает в среднем ежегодно 9% объема программных расходов федерального бюджета, так в 2015 г. было заложено 658,2 млрд.руб, однако это меньше на 12% чем в предыдущем году, где было предусмотрено 750,3 млрд.руб. (9,07 %). [6]

Расходы по направлению «Эффективное государство» в 2015 году составляли 15,3% (1268,2 млрд.руб.), что на 2 п.п. больше чем в 2013 и 2016 годах. При реализации данных программ РФ удалось подняться в мировом рейтинге открытости бюджетных данных набрав 74 балла из 100 и заняв 10 место, МВФ в 2014 г. признал существенный прогресс, достигнутый Россией в улучшении раскрытия бюджетной информации. [3]

Улучшение качества государственных программ как основного инструмента реализации государственной политики в различных сферах, а также расширение их использования в бюджетном планировании, повысит обоснованность формирования бюджетных расходов, обеспечит их большую прозрачность для общества. Однако на настоящий момент доля непрограммных расходов составляет большой удельный вес 45,52 % (3796,70 млрд.руб.) от общего числа расходов, однако в среднем 50% этой части непрограммных расходов составляют закрытые расходы, включая обеспечение обороноспособности страны, данная информация не может открыто публиковаться на государственных порталах в целях обеспечения безопасности страны. [8]

На настоящий момент потребность структурной перестройки экономики определяет необходимость приведения уровня бюджетных расходов в соответствие с новыми реалиями. Бюджет не должен вытеснять частную экономику ни в части расходов, ни в части конкуренции за ресурсы на финансовых рынках, поэтому необходимо сворачивание разовых антикризисных мер, которые в текущем 2016 году реализуются как реакция на внешнеэкономические шоки. [5]

Дальнейшая реализация принципа формирования бюджетов на основе государственных программ повысит обоснованность бюджетных ассигнований на этапе их формирования, обеспечит их большую прозрачность для общества

и наличие более широких возможностей для оценки их эффективности. В государственных программах следует более полно отразить комплекс мер и инструментов государственной политики, повысив тем самым их качество как документов стратегического планирования. Увязка результатов, достигнутых в ходе реализации программ с бюджетными ресурсами, направленными на их достижение, позволит обеспечить прозрачность расходования бюджетных средств и эффективность их использования.

### Литература

1. "Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов"// «КонсультантПлюс»
2. Федеральное казначейство официальный сайт Казначейства России [Электронный ресурс] - URL : <http://www.roskazna.ru>
3. Бальнин И.В. Финансовое обеспечение социальной сферы в Российской Федерации: ключевые ориентиры, проблемы и пути решения // Экономические исследования. 2015. №4. С.4.
4. Бальнин И.В. Участие гражданского общества в реализации социальных функций государства как фактор повышения качества управления расходами бюджета // Финансы и кредит. 2016. № 3 (675). С. 40-53.
5. Прокофьев С.Е. Кассовое обслуживание федерального бюджета: итоги и перспективы // Финансы. 2012. № 6. С. 24-27.
6. Прокофьев С.Е. О кассовом исполнении расходной части федерального бюджета // Финансы. 2011. № 4. С. 7-9.
7. Прокофьев С.Е. Операции репо со средствами единого казначейского счета Федерального казначейства // Финансы. 2015. № 10. С. 21-25.
8. Сергиенко Н.С. Банковские технологии для управления остатками средств на едином счете федерального бюджета // Экономика региона: новые вызовы сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. 2016. С. 249-253.
9. Сергиенко Н.С. Оценка финансовых рисков в развитии дорожного хозяйства // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 5. С. 256-260.
10. Сергиенко Н.С., Николаева М.В. Дорожные фонды: новый механизм функционирования //Новая экономика и региональная наука. 2016. № 1 (4). С. 108-112.

## ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ И СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

**Федорова Т.В.** бакалавр 2-го курса  
Руководитель **Витютина Т.А.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе исследовано современное состояние рынка труда в Калужской области. Рассмотрены взаимоотношения работника и работодателя.

**Ключевые слова:** рынок труда, трудовой договор.

Целью данного исследования является изучение особенностей рынка труда в Калужской области и трудовых отношений между работником и работодателем. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: изучить понятие и виды трудовых отношений, их нормативное регулирование, взаимную ответственность работника и работодателя, состояние рынка труда в Калужской области.

Трудовые отношения – это взаимодействие сторон, которое выступает в отношении выполнения тех или иных видов работ.

Благодаря развитию социального института трудовых отношений, они приобрели чёткую упорядоченность и установленную законодательством иерархию. Трудовые отношения опираются на юридически правомочные положения, установленные трудовым законодательством.

Трудовые отношения подразделяются на следующие виды:

1. Основная работа на предприятии, в компании, в организации.
2. Работа по совместительству.
3. Временная работа (на период не более двух месяцев).
4. Сезонная работа.
5. Работа по найму у физического лица.
6. Работа на дому.
7. Работа по контракту.

В соответствии с перечисленными видами работ, оформляются определённые виды трудовых контрактов (договоров). Сторонами трудовых отношений являются участники подписания трудового договора (работодатель и работник). Условия трудового договора подлежат обязательному исполнению. В случае неисполнения положений трудового договора, он может расторгаться в одностороннем порядке и привести к судебным разбирательствам. В процессе его подписания, стороны определяют свои позиции в качестве статусов работодателя и работника, а также принимают на себя ответственности сторон, установленные положениями трудового договора. [2].

Формы трудовых отношений делятся на срочные и бессрочные. Срочные трудовые отношения согласно Трудовому кодексу (ТК) РФ определяют срок их действия. Обычно они используются при приёме работника на период

декретного отпуска основного сотрудника или по аналогичным причинам. Они ограничены по времени длительности конкретным сроком или причиной, по которой был принят работник [5].

До подписания трудового договора кандидат на должность заполняет анкету, проходит собеседование, а затем работодатель рассматривает его кандидатуру в качестве потенциального работника. До момента подписания трудового договора, работник свободен от своих обязательств перед работодателем.

Для возникновения трудовых отношений необходимы основания. К таким основаниям относятся написание заявления о приёме на работу и его подписание работодателем. К заявлению должны быть приложены документы о наличии соответствующей квалификации, пригодной для выполнения необходимых функциональных обязанностей. В некоторых случаях требуется подтверждение профессиональной пригодности со стороны медицинской комиссии.

Трудовые отношения регулируются разнообразными способами, которые можно разделить на два типа:

1. Правовое регулирование (опирается на нормативы трудового законодательства);
2. Дисциплинарное регулирование (опирается на разработанные позиции общей организации труда в организации).

Дисциплинарная ответственность является мощным рычагом управления на психологическом, моральном и социальном уровне понимания работником своей миссии в выполнении доверенных ему работ. На их основании работник имеет право свободно и беспрепятственно трудиться, а работодатель – принимать свободный труд работника для обеспечения функционирования организации [3].

Трудовая деятельность определяется по соответствующим признакам, к которым относятся:

- работник выполняет определённые трудовым договором виды работ;
- эти работы выполняются за плату;
- работник подчиняется правилам внутреннего распорядка;
- работодатель обеспечивает ему условия труда, связанные с выполнением работ;
- работодатель контролирует исполнение условий охраны труда;
- сторонами заключено соглашение о трудовых отношениях (трудовой договор).

Документами, регулирующими трудовые отношения, являются:

1. Организационные: штатное расписание, должностные инструкции, правила внутреннего распорядка.
2. Распорядительные: приказы по личному составу.
3. Справочно-информационные: докладные и объяснительные записки, справки, акты и т.п.

4. Учётные: трудовые договора, трудовые книжки, листки по учёту кадров, учётные карточки и т.п.

На основании этих правоустанавливающих документов, а также документов, подтверждающих квалификацию работника, осуществляются записи в картотеке кадрового учёта сотрудников и в трудовой книжке.

Особенность трудовых отношений в РФ состоит в том, что они основаны на конституционных правах гражданина, имеющего право на свободный труд и реализацию своего потенциала, основанного на квалификации и интеллектуальных способностях. Это право закреплено статьёй 37 Конституции РФ. Кроме граждан РФ, в России имеют право на труд иностранные граждане. В этом праве они уравниваются с гражданами России, а также несут равную с ними ответственность [1].

Рассмотрим состояние рынка труда в Калужской области. Численность экономически активного населения области в 2016г. составила 535,3 тыс. чел., включая 274,2 тыс. мужчин и 261,1 тыс. женщин. Уровень экономической активности – 69,7 %, что выше, чем в целом по Российской Федерации. По уровню занятости населения область занимает 7 позицию в ЦФО с показателем 66,8 %. Уровень безработицы составил 0,68%, по данному показателю регион находится на 3 месте в ЦФО.

В декабре 2016г. среднемесячная начисленная заработная плата работников Калужской области (с учетом организаций малого бизнеса) составила 38120,8 руб. и по сравнению с декабрем 2015г. увеличилась на 5,9%. Размер реальной заработной платы за этот период увеличился на 18%.

В соответствии с постановлением Правительства Калужской области от 23.01.2017г. № 34 величина прожиточного минимума за IV квартал 2016г. составила: на душу населения – 9349 руб., для трудоспособного населения – 10063 руб., для пенсионеров – 7808 руб., для детей до 15 лет – 9103 руб.

В 2016г. 26570 чел. обратились за предоставлением государственных услуг по содействию в поиске работы, что меньше на 10,6% по сравнению с 2015г. Безработными гражданами признаны в 2016г. 8379 чел., что меньше на 6,8%, чем в 2015г. Пособия по безработице получали в 2016г. 3123 человека, а в 2015г.- 3376 чел. Минимальный размер пособия по безработице в Калужской области – 850 руб., максимальный - 4900 руб. [4, 7].

Потребность в работниках, заявленная работодателями, составила в 2015г. – 6443 чел., в том числе в рабочих - 3629 чел., в 2016г. – 7735 чел., из них в рабочих – 4068чел. Таким образом, спрос на рабочую силу увеличился. Наибольшую потребность работодатели испытывают в швеях, водителях автомобиля, медсестрах, трактористах, слесарях, станочниках, продавцах, рабочих строительных профессий. Из числа граждан, имеющих высшее профессиональное образование, наиболее востребованы врачи и инженеры.

За 2016г. в ГКУ «Центр занятости населения города Калуги» обратились 303 инвалида, 207 из них трудоустроены (68,3%). В настоящее время в базе центра занятости есть 162 вакансии для трудоустройства инвалидов. В основ-

ном это такие профессии как инженеры, врачи и специалисты. Также есть вакансии дворника, подсобного рабочего, уборщика производственных и служебных помещений, кухонного рабочего для граждан, не имеющих профессиональной квалификации. Трудоустройство инвалидов предполагает, что работодатель обязан создать или выделить рабочие места, руководствуясь установленными квотами. Принимая на работу инвалида, работодатель должен организовать его рабочее место в соответствии с индивидуальной программой реабилитации. Инвалиды, признанные безработными, не только получают пособие, но и могут претендовать на обучение востребованным профессиям по направлению центра занятости, а также на содействие в предпринимательской деятельности.

Задолженность по выплате зарплаты в Калужской области по состоянию на 1 февраля 2017г. составила 49 млн. 431 тыс. руб. ЗАО «Думиничский завод» имело задолженность перед 114 работниками в размере 2 млн. 939 тыс. руб. (на одного работника – 25,8 тыс. руб.). ЗАО «Розовый сад» имело задолженность перед 278 работниками в размере 46 млн. 492 тыс. руб. или в расчете на одного работника 167,2 тыс. руб. Основной причиной возникновения задолженности является отсутствие оборотных средств в организации.

По состоянию на 31.12.2016г. областная база вакансий насчитывала 7735 рабочих мест, из них 4103 вакансии для рабочих и 3632 вакансии для служащих, по которым соответственно средний уровень оплаты труда составил 18573 руб. и 21364 руб.

В Калужской области в некоторых организациях имеет место неполная занятость работников и их высвобождение. Министерство труда и социальной защиты области держит данную ситуацию под контролем. По состоянию на 11.01.2017г. планировалось высвобождение работников 134 организаций в связи с их ликвидацией либо сокращением численности работников общей численностью 1356 чел. С начала 2017г. уволено 310 чел. в связи с высвобождением. В режиме неполного рабочего времени работают 2964 чел. в 33 организациях региона. Семь организаций, в которых работают 239 работников, находятся в простое [6].

В целом состояние рынка труда в Калужской области является стабильным. Взаимоотношения между работниками и работодателями строятся в соответствии с трудовым законодательством.

### **Литература**

1. Александров Е.Л., Крючкова В.Н. Масштаб и социально-экономические последствия трудовой иммиграции: национальный и региональный аспекты // Проблемы современной экономики. Сборник материалов IV Международной научной конференции 20-23 февраля 2015г., Челябинск. – с.80-83.
2. Витютина Т.А., Куликова Л.Е., Цволко Ю.М. Методы стимулирования труда персонала (на примере ОАО «Калужский турбинный завод») // Направления социально-экономического развития региональной экономики: материалы международного научно-практического «круглого стола»

- (Калужский филиал Финуниверситета, 15 марта 2016г.) / под ред. А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2016. – с.58-63.
3. Витютина Т.А., Куликова Л.Е. Развитие обрабатывающих производств в Калужской области // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета, 12-13 мая 2015г.). Калуга. – ИД «Эйдос», 2015.- с. 91-97.
  4. Мигел А.А., Крыгина Е.С. Взгляд на размер пособий по безработице и формирование условий по их получению // Направления социально-экономического развития региональной экономики: материалы международного научно-практического «круглого стола» (Калужский филиал Финуниверситета, 15 марта 2016г.) / под ред. А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2016. – с.165-169.
  5. Титов К.М., Крючкова В.Н. Проблемы анализа экономического состояния организаций на современном этапе развития экономики России // Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией: материалы международной научно-практической конференции / под ред. Беловой Е.Л., Полпудникова С.В., Калуга. – 2015. – с.167-169.
  7. Министерство труда и социальной защиты Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.admoblkaluga.ru/sub/minsocial](http://www.admoblkaluga.ru/sub/minsocial) (Дата обращения: 06.03.2017).
  8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.kalugastat.gks.ru](http://www.kalugastat.gks.ru). (Дата обращения: 03.03.2017).



## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА**

**Фёдорова А.Ю.**, бакалавр 3-го курса,  
Руководитель **Авдеева В. И.**, к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассматривается роль и значение доходов областного бюджета Калужской области, которые позволяет гарантировать выполнение принятых на себя расходных обязательств, и сформировать резервы, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости в случае наступления кризисных ситуаций.

**Ключевые слова:** финансы, областной бюджет Калужской области, доходы областного бюджета, источники доходов, финансовая устойчивость.

В соответствии со ст. 7 Конституции РФ Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Именно человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства (ст.2).

Региональный бюджет — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта РФ. Он нацелен на обеспечение достойного существования лиц, проживающих на его территории.

Формирование доходов и осуществление расходов выполняется в рамках единого процесса - финансовой деятельности субъекта.

Вопрос о роли и значении доходов для бюджета находится в прямой зависимости от социально-экономического развития региона. Именно финансы пронизывают все стороны общественной и государственной жизни, поэтому любой вопрос управления не может быть решен без решения связанных с ним финансовых проблем.

Согласно БК РФ доходы бюджетов формируются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, законодательством о налогах и сборах и законодательством об иных обязательных платежах (ст. 39).

Основными источниками доходов в бюджет Калужской области по плану в 2017 г. являются: налоговые доходы - 86,4%, неналоговые доходы - 2,3%; безвозмездные поступления (межбюджетные трансферты) –11,3%. [6]

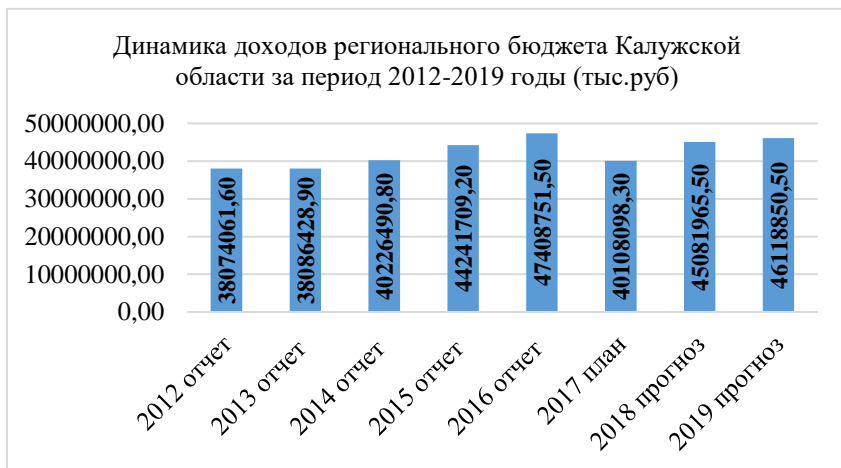


Рис. 1. Динамика доходов регионального бюджета Калужской области за период 2012-2019 годы.

Источник: Министерство финансов Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/finan/> [6].

В Калужской области на создание действенной системы доходов бюджета как необходимого условия экономической, политической, финансовой и социальной стабильности в регионе уделяется огромное внимание. Большая часть доходов областного бюджета Калужской области представлена налоговыми поступлениями, которые обеспечивают материальную и финансовую независимость региона. Среди наиболее наполняющих доход налогов можно отметить: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации. Для стабильного поступления налоговых доходов необходимы стабильно работающие предприятия, которые будут обеспечивать своих работников стабильным заработком, и обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции, востребованной не только в Российской Федерации, но и за её пределами. Для выполнения этой задачи Правительство Калужской области во главе с Губернатором А.Д. Артамоновым на протяжении ряда лет реализуют инвестиционные проекты, изменяющие облик Калужской области. Поэтому инвестиционный климат в нашем регионе признан наиболее благоприятным, что подтверждает Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Из 85 субъектов Российской Федерации Калужская область занимает третье место в данном рейтинге. В подтверждении этого можно отметить, что только за последнее время:

- на базе ООО «Калужская нива» открылся мега-комплекс, рассчитанный на 2800 голов дойного стада;

- компания Pulp Mill Holding инвестирует в новый завод по производству санитарно-гигиенических изделий более 1,6 млрд. рублей;

- более миллиарда рублей инвестирует компания «Bosco di Ciliegi» в крупное производство одежды в г. Калуге;

- вьетнамский концерн по переработке молока TH Group построит в Ульяновском районе комплекс молочного животноводства и переработки молока (I этап – 400 млн. долл.) и другие.

Неналоговые доходы – это следующий источник пополнения бюджета Калужской области, который запланирован на 2017 год немногим более 925 тыс. руб. от общего объема доходной части, это на 3,7% меньше уровня 2016 года. В последние годы неналоговые доходы приобрели системность и единый подход к их формированию, в том числе порядок исчисления, размеры, сроки и условия их уплаты. Среди мер по привлечению дополнительных источников пополнения неналоговых доходов можно отметить:

- установление ответственности и требований к администраторам неналоговых доходов;

- начисление процентов в случаях продления сроков по предоставленным отсрочкам и рассрочкам платежей.

Эти меры бюджетного законодательства приведут к увеличению в бюджетах доли неналоговых доходов.

Безвозмездные поступления в региональном бюджете представлены субвенциями, субсидиями и иными межбюджетными трансфертами. Это такой инструмент, с помощью которого региональные бюджеты имеют возможность получить финансовую поддержку для достижения ими устойчивого развития своей территории.

**Таблица 1. Динамика доходов в бюджете Калужской области, млн.руб.**

Наименование	2015 г. (факт)	2016г. (факт)	2017 г. (план)
Общий объем доходов-всего	44241,7 (100,00)	47408,8 (100,00)	40108,1 (100,00)
Налоговые доходы	32690,5 (73,9%)	33277,9 (70,3%)	34645,8 (86,4%)
Неналоговые доходы	1163,9 (2,6%)	959,9 (2,0%)	925,0 (2,3%)
Безвозмездные поступления	10387,2 (23,5%)	13170,9 (27,7%)	4537,2 (11,3%)

Источник: Министерство финансов Калужской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/finan/> [6].

Существование межбюджетных трансфертов позволяет обеспечить сбалансированность всех бюджетов бюджетной системы РФ. Но если субъекты федерации обладают низкими собственными бюджетными доходами и получают

межбюджетные трансферты, и их региональные власти рассчитывают на трансферты при принятии решений, связанных с расходованием бюджетных средств, и полагаются на финансовую помощь из федерального бюджет. А регионы-доноры, в свою очередь, получают низкий уровень расчетной бюджетной обеспеченности. Поэтому трансфертная зависимость подрывает стимулы к проведению региональными властями здоровой бюджетной политики. О необходимости пересмотра системы поддержки регионов, которые начали эффективно развиваться, и поощрять их, как только они выходят на уровень самообеспеченности заявил губернатор Калужской области А.Д. Артамонов 12 января год? в Москве в рамках участия в VIII Гайдаровском форуме: «сохранить им на какое-то время дотацию, не менять коэффициенты софинансирования, и тогда другие субъекты будут понимать, что развиваться – здорово... «Надо как можно больше регионы стимулировать к тому, чтобы они все становились донорами. Тогда государство будет богатеть».

Калужская область не только привлекает инвестиции, но и с успехом осуществляет обязательства по выполнению социально-экономических задач. Так, начиная с 2016 года на территории области, с учетом софинансирования из федерального бюджета, ведется строительство стратегического объекта дорожного обхода г. Калуги на участке Секиотово-Анненки с мостом через реку Оку, началось строительство двух тренировочных площадок в районе ул. Грабцевское шоссе и ул. Тульское шоссе, которые будут задействованы в чемпионате мира 2018 года, уже в марте откроет свои двери Инновационный культурный центр в г. Калуге, а Перинатальный центр уже с августа месяца прошлого года открыл свои двери. В 2020 году на месте стадиона «Центральный» должен появиться спортивный комплекс «Дворец спорта», и это всего лишь небольшая часть того, что удалось сделать и ещё многое предстоит. Это только малая часть расходов, на реализацию которых необходимо финансирование, осуществляющееся из доходной части бюджета Калужской области.

Доходы регионального бюджета – это финансовая основа Калужской области, которая позволяет ей обеспечить выполнение принятых на себя расходных обязательств, и сформировать резервы, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости в случае наступления кризисных ситуаций. Четкое распределение доходов имеет жизненно важное значение и должно сочетаться с надлежащим механизмом выравнивания бюджетной обеспеченности регионов и муниципалитетов.

### Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ
3. Закон Калужской области «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» от 15.12.2016 г. № 146-ОЗ

4. Постановление от 25 декабря 2015 г. N 584 «О реализации закона Калужской области "Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»
5. Портал органов власти Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/main/> (Дата обращения 21.02.2017)
6. Министерство финансов Калужской области: Электронный ресурс]. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/finan/> (Дата обращения 21.02.2017)
7. Гришкова Ю.Н., Костина О.И. Инновационное развитие Калужской области // Актуальные проблемы развития транспорта материалы III Международной студенческой научно-практической конференции. Федеральное агентство железнодорожного транспорта; Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II, Нижегородский филиал. 2016. С. 164-167.
8. Костина О.И. Основные направления сокращения дефицита бюджета Калужской области // Современные концепции научных исследований. Материалы IV Международной научно-практической конференции: 11 декабря 2015 года, Нижний Новгород, 2015 С.118-122

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

**Шевченко А.В.**, бакалавр 3-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению причин роста государственного долга Калужской области.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, государственный долг, инвесторы, «Корпорация развития Калужской области», индустриальный парк.

По оценкам экспертов в Калужской области сформирован один из лучших в России инвестиционных климатов, что стало возможно благодаря введению понятного для инвесторов продукта – размещению в индустриальных парках, а также механизмам административной поддержки (предоставление налоговых льгот, отсутствие бюрократических проволочек при оформлении документов, юридическая поддержка). Для эффективного решения этих вопросов еще в 2007 году было создано ОАО «Корпорация развития Калужской области», которое организует сопровождение и финансирование инфраструктурных проектов с привлечением кредитных средств под гарантии правительства области. Для исполнения обязательств перед инвесторами, наиболее крупные из которых ООО «Фольксваген групп Рус», ООО «Самсунг электроникс Рус Калуга» и другие, требуется привлечение значительного объема денежных средств, что вызывает необходимость привлечения коммерческих источников финансирования.

Поэтому акционерами ОАО «Корпорация развития Калужской области» помимо Министерства экономического развития Калужской области стала Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («Внешэкономбанк»), которая стала основным финансовым партнером в реализации инфраструктурных проектов и гарантом стабильного финансирования и выполнения обязательств Правительства Калужской области перед инвесторами. Стратегией развития инфраструктуры промышленных парков предусмотрен проект комплексного социально-экономического развития региона, призванный улучшить социально-экономическое положение Калужской области, повысить инвестиционный потенциал, стабилизировать уровень занятости населения. [1]

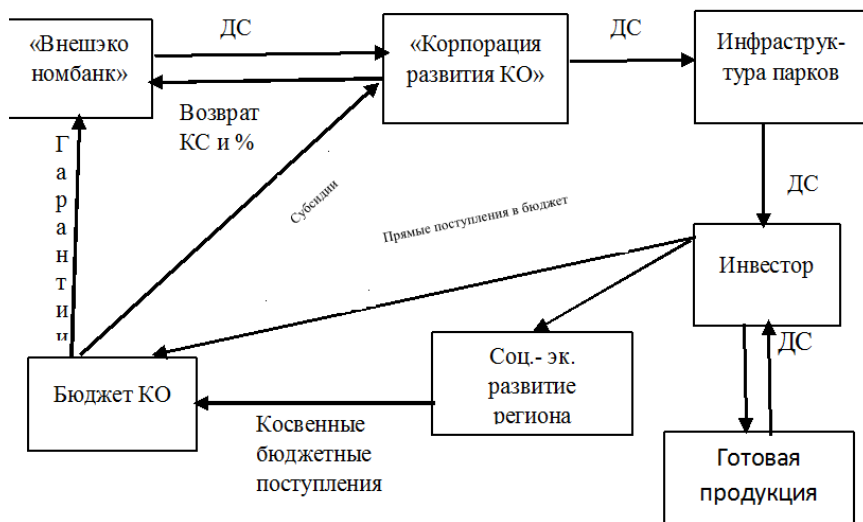


Рис. 1. Функционирование механизма государственно-частного партнерства

На исполнение обязательств перед инвесторами, при сохранении уровня социальной защищенности жителей региона потребовалось привлечение значительных заемных средств, что вызвало резкий рост долговой нагрузки и государственного долга Калужской области.

В настоящее время Калужская область входит в число проблемных регионов, в которых размер государственного долга превышает размер доходов бюджета. По итогам проверки, проведенной в Калужской области Счетной палатой Российской Федерации, с результатами которой 17 мая 2016 года ознакомила аудитор Счетной палаты Татьяна Мануйлова государственный долг Калужской области за период с 2013 по 2015 годы вырос в 1,9 раза с 16,5 до 31,5 млрд. рублей, что обусловлено в основном ростом дефицита областного бюджета, а коэффициент долговой нагрузки бюджета увеличился за то же время в

1,5 раза с 53,4% до 80,3%. Доля долга по бюджетным кредитам в общем объеме государственного долга Калужской области выросла с 26,7% до 48,4%, по кредитам, привлекаемым от кредитных организаций – с 28,8% до 34,5%, по государственным ценным бумагам сократилась с 17% до 4%, а по государственным гарантиям Калужской области с 27,5% до 13,1%. [2]

Дефицит бюджета в 2013 году вырос на 1,3 млрд. рублей, в 2014 году вырос на 1,01 млрд. рублей, а в 2015 году снизился, составив 3,3 млрд. рублей. Рост дефицита государственного долга Калужской области связан главным образом с сокращением поступлений от налога на прибыль организаций в условиях увеличения расходов регионального бюджета на выполнение социальных обязательств, реализацию «майских» указов Президента Российской Федерации, уплату взносов в ОАО «Корпорация развития Калужской области» и др.

На конец 2016 года государственный долг Калужской области составлял 33990732 тыс. рублей, а за январь 2017 года снизился на 3742066 тыс. рублей. На 2017 год государственный долг составляет 34,4 млрд. рублей, но запланирован доход в 40 млрд. рублей, при дефиците бюджета менее 1 млрд. рублей. [3]

Планируется оказывать государственную поддержку автомобильному производству, производству строительных материалов, фармацевтической продукции, финансировать более чем на 1 млрд. рублей агропромышленный комплекс, продолжить привлечение иностранных инвесторов, развивать особую экономическую зону «Калуга». Надежда возлагается и на активно развивающийся фармацевтический кластер, уже признанный лучшим на европейском уровне. Прогнозируется к 2020 году рост объема фармацевтической продукции в 5 раз с 30 млрд. рублей до 150 млрд. рублей. Ожидаемый к 2020 году объем инвестиций от резидентов индустриальных парков увеличится до 240 млрд. рублей. [4]

Таким образом, величина налоговых эффектов от реализации более 50 инвестиционных проектов превысит суммарные расходы на создание индустриальных парков.

Государственный долг оказывает серьезное влияние на состояние региональных финансов, инвестиционный климат, экономическую политику региона в целом. Но он может стать для экономического развития субъекта Российской Федерации не только бременем, но и стимулом развития.

### **Литература**

1. Материалы ОАО «Корпорация развития калужской области»
2. Сайт Министерства финансов Калужской области
3. Сайт Министерства финансов Российской Федерации
4. Закон Калужской области от 15.12.2016г. №146 – ОЗ «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов»

## ТУРИЗМ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

Гудова К.В. бакалавр 2-го курса  
Руководитель Орловцева О.М., к.э.н  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрена Калужская область с точки зрения туристической привлекательности; приведены данные, характеризующие регион как популярный объект в сфере как внутреннего, так и внешнего туризма, развивающий все новые направления.

**Ключевые слова:** туризм, внутренний туризм, внешний туризм, экотуризм, регион-лидер, заповедник, достопримечательность.

В настоящее время Калужская область одним из приоритетных направлений социально-экономического развития региона выделяет сферу туризма, т.к. она занимает достаточно прочные позиции в качестве прогрессивно развивающейся части экономики [1, с. 117].

По популярности среди туристов можно рассмотреть города области в следующем порядке: Калуга, Обнинск, Таруса, Малоярославец, Боровск. В Калужской области имеется множество достопримечательностей, популярных не только в рамках внутреннего туризма, но и внешнего. В их составе среди 210 можно выделить, например, следующие объекты: Дом-музей истории космонавтики имени К. Э. Циолковского и Планетарий, Дом-музей имени К. Э. Циолковского, Калужский областной краеведческий музей, Калужский Свято-Троицкий кафедральный собор, АРТ-ПАРК Никола-Ленивец, Туристический комплекс Этномир, Калужский областной драматический театр, Храм Иоанна Предтечи, Калужский областной художественный музей и т.д. Для комфортного размещения туристов в области насчитывается 29 отелей, известных не только в России, но и за рубежом, таких как: «Бест Вестерн», «Хилтон Гарден Инн», «Калуга Плаза», «Four Points by Sheraton Kaluga», гостиница «Калуга» и т.д., а также иных гостиниц и аналогичных средств размещения [3].

В общенациональном рейтинге туристических направлений России, опубликованном Министерством культуры РФ, среди 85 субъектов страны Калужская область занимает пятое место [8, с. 25]. Лидером в сфере развития туризма является Москва, на втором и третьем местах соответственно Санкт-Петербург и Республика Татарстан, четвертую позицию занимает Краснодарский край. На данный момент Калужская область входит в число регионов, пользующихся наибольшей популярностью для российских и иностранных туристов. Данную оценку произвели в Центре информационных коммуникаций «Рейтинг» и журнале «Отдых в России», исследовав непосредственно туристический потенциал и популярность среди иностранных и отечественных туристов [4, 6].



На территории Калужской области располагаются четыре заповедных зоны: «Калужские засеки», Национальный парк «Угра», Природный заказник «Таруса», Памятник природы «Калужский Бор», которые населяют различные представители флоры и фауны, а также имеются реки, ручьи, простирающиеся на данных областях [5].

На юго-восточной части Калужского края расположен заповедник «Калужские засеки», общая площадь которого составляет 18533 га, в южной же части данной заповедной зоны обитает зубр – самое крупное копытное животное Европы, практически истребленное к концу XX века, занесенное в Красную книгу. В рамках экотуризма по территории заповедника «Калужские засеки» организуются разнообразные туры – начиная от коротких обзорных и заканчивая многочасовыми пешими прогулками по пересеченной местности, а также организовываются экскурсии для школьников, сплавы на байдарках, выдаваемых в прокат. На описываемой территории в 2013 году для временного размещения фотографов и ученых-исследователей руководством был установлен первый гостевой дом. Средняя цена экскурсии для группы размером в 7 человек составляет 1800 рублей, она может варьироваться в зависимости от маршрута [3, 5].

Следующая заповедная зона – Национальный парк «Угра» расположен на территории шести районов Калужской области площадью 98623 га, охватывая долины и придолинные пространства притоков реки Оки, такие как: Жиздра, Высса и Угра. Национальный парк характеризуется тремя объектами культурного наследия, а также богат и уникален также и в ботанико-географическом отношении. С 2002 года Национальный парк «Угра» является биосферным резерватом ЮНЕСКО [5, 6].

Государственный природный заказник федерального значения «Таруса» расположен на северо-востоке Калужского края с общей площадью 46900 га. Фауну населяют множество животных разного видового состава, в водных же объектах можно встретить уток. Город Таруса, являясь особо охраняемым объектом, также богат культурным наследием – на территории расположено множество туристических объектов: музеи и храмы, памятники и памятные места, усадьбы Тарусского уезда [5].

Памятник природы «Калужский бор» является уникальным природным массивом, расположен в западной части города Калуги между Яченским водохранилищем и микрорайоном Анненки. На всей территории южно-таежной подзоны России нет аналога этому природному образованию общей площадью 1044 га с богатой флорой и фауной. На территории бора расположен небольшой музей «Лесная фантазия», в котором можно заказать экскурсию стоимостью 720 рублей для взрослых и детей группы 18 человек, в которую входят: услуги гида-экскурсовода, транспортная доставка туристов и непосредственно экскурсия по музею [6].

Рассмотрев достопримечательности и известные места Калужской области, мы можем сделать вывод о том, что данный регион, действительно, богат

историко-культурным наследием и имеет множество объектов, которые вызывают интерес у туристов. Калужский край полностью приспособлен для приема большого числа туристов, имея множество баз отдыха, гостиниц, санаториев, пансионатов отдыха.

Для более наглядного представления изложенной ранее информации о туристических объектах Калужской области и возможности расположения туристов на ее территории представим некоторые статистические данные. По данным Министерства культуры РФ на территории Калужской области с 2015 года зарегистрировано 3 профессиональных театра общей вместимостью на 1096 человек, посещаемость зрителями в 2015 году составила 209,8 тыс. человек. Также на территории края находятся 34 музея, в 2015 году в общей сложности их посетили 668 тыс. человек. В 403-х учреждениях культурно-досугового типа области в 2015 году было проведено 57717 мероприятий. Всего концертов самостоятельными организациями и коллективами за данный же период времени было проведено в размере 584-х единиц [7, с. 200].

Как было отмечено ранее, для комфортного пребывания туристов и отдыха местных жителей в Калужской области имеются санаторно-курортные организации и организации отдыха. По данным Министерства культуры Российской Федерации в 2015 году их количество составило 28 единиц, по сравнению с предыдущими годами их количество, начиная с 2010 года, постоянно увеличилось, в 2014 году было подобных образований в количестве 21-й единицы. Санаториев для отдыха и лечения взрослых и детей и санаториев-профилакториев по данным 2015 года составляет соответственно 10 и 3 единицы, количество пансионатов и домов отдыха, а также баз отдыха в 2015 году соответственно составило 3 и 13 единиц [7, с. 201].

Кроме организаций для отдыха как для взрослых, так и детей, на территории Калужской области отдельно сформированы детские оздоровительные учреждения. В 2015 году общая их численность составила 400 единиц, из них загородных – 16, палаточных – 18, оздоровительных учреждений труда и отдыха – 10 и санаторно-оздоровительных круглосуточного действия – 5 единиц. В Калужской области по данным Министерства культуры РФ за 2015 год было размещено в общей сложности 444660 человек (в 2013 году – 379234, в 2014 году – 423031 человек), из них в гостиницах и аналогичных средствах размещения – 355230 человек, в санаторно-курортных организациях – 28565 человек и организациях отдыха – 60865 человек; в том числе граждан России всего 418289 человек (в 2013 году – 319802, в 2014 ГОДУ – 364022 человека), в гостиницах и аналогичных средствах размещения – 328859 человек, в санаторно-курортных организациях – 9877 человек и организациях отдыха – 19867 человек. Количество иностранных граждан стран вне СНГ в 2015 году составило 15652 – они были размещены в гостиницах и аналогичных средствах размещения, в 2014 году – 46249 человек, расположившихся в аналогичных комплексах; участников стран СНГ в 2015 году – всего 10719 человек, которые также были обустроены в гостиницах и аналогичных средствах размещения, в 2014 году общее

число туристов составило 12580 человек, из которых 12363 проживали в гостиницах, а 217 воспользовались услугами организаций отдыха по данным Министерства культуры РФ [7, с. 204].

Таким образом, рассмотрев достопримечательности Калужской области, приток туристов и их выбор места расположения на территории отдыха, можем сделать вывод о том, что Калужский край пользуется успехом как среди русских туристов, так и иностранных [2, с. 357]. По данным Министерства культуры РФ, количество размещенных на территории области иностранных туристов за год – с 2014 до 2015 года снижается, но не критично, следовательно, спрос на туры в Калужской области по-прежнему имеется и у иностранных граждан. Говоря о внутреннем туризме, можно подвести итог о том, что он растет, т.к. в период за два года – с 2013 по 2015 гг. число внутренних туристов, размещенных в специализированных местах отдыха увеличилось на 98487 человек, что составляет примерно 23,5% – российские граждане активнее стали рассматривать возможность посещения туров по стране, а именно – местам истории и культуры Калужского края [7, с. 204].

### Литература

1. Губанова Е.В. Аграрный туризм Калужской области // Проблемы и инновации спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма. – Казань: Поволжская ГАФКСиТ, 2016. – С.117-120.
2. Губанова Е.В. Развитие туризма в Калужской области. В сборнике: Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, 2016. – С. 350-357.
3. Официальный сайт информационного портала, посвященного отдыху и туризму в Калужской области. URL: <http://www.kalugaesort.ru> (дата обращения: 10.02.2017 г.)
4. Официальный сайт Министерства культуры и туризма Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/minkult> (дата обращения: 29.01.2017 г.)
5. Официальный сайт о заповедниках и национальных парках мира. URL: <http://www.zapovednik.net> (дата обращения: 03.02.2017 г.)
6. Официальный сайт центра информационных коммуникаций «Рейтинг» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://russia-rating.ru> (дата обращения: 10.02.2017 г.)
7. Селиверстова Н. Г. Калужская область в цифрах: статистический сборник. К.: Калугастат, 2016. – 463 с.
8. Селиверстова Н. Г. Муниципальные районы и городские округа Калужской области: статистический сборник. К.: Калугастат, 2016. – 369 с.

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЯПОНСКОГО, АМЕРИКАНСКОГО И РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Буравцова В.А, Семина О.А.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** Управление — это координирование, стимулирование, мотивация и контроль для достижения каких-либо целей организации. В современном мире опытному и успешному менеджеру необходимо владеть множеством навыков и умений работы с персоналом, что требует немало усилий. Для большего результата хорошему управленцу важно знать и уметь применять различные подходы к управлению как сотрудниками, так и организацией в целом. В данной статье мы предлагаем Вам анализ и сравнение японской, американской и русской моделей менеджмента. Выявим, что у них общего и в чем их отличие.

**Ключевые слова:** управление, японский менеджмент, американский менеджмент, русский менеджмент, менеджер, руководитель, подчиненный, управлять, коллектив, организация, мотивация, контроль, управленческие решения.

Японский менеджмент – это специфический стиль управления персоналом. Основной задачей управляющих в Японии является создание нормальных взаимоотношений начальства с персоналом, формирование представления того, что работодатель и подчиненный – это одна семья, создание дружелюбной атмосферы в коллективе. Поэтому японская модель менеджмента зачастую основывается на понятиях «Мы все одна семья», «Работа второй дом». Организации, которым удалось «сродниться», достигли наибольшего успеха. Опросы работников всемирно известной фирмы «Сони Корпорэйшн» показали, что 75-85% опрошенных считают себя одной «командой». Японцы называют организацию «ути», что переводится как «дом, семья», и верят в то, что можно изменить мировоззрение, разводиться, менять фамилию и имя — невозможно лишь изменить фирме.

Также, успешное развитие экономики организации и экономики страны зависит и от менталитета японцев. Такие черты японского национального характера, как дисциплинированность, приверженность традициям, трудолюбие, самообладание, чувство долга, аккуратность, вежливость, лобознательность, ответственность, упорство, целенаправленность дают возможность японцам быстро приспосабливаться к новому, при этом не теряя традиционного, быть мобильными и легко преодолевать трудности. Выходит, что на японских фирмах почти не наблюдается текучести кадров и, судя по статистике, на 1000 рабочих автомобилестроительной промышленности приходится всего 25 дней прогулов (в США - 343 дня, т.е. в 14 раз больше).

Высокого результата японский менеджмент добивается посредством мотивации рабочего коллектива. Работникам постоянно внушается, что чем выше результаты фирмы, чем выше уровень жизни рядового рабочего. Помимо этого

персонал получает материальные и духовные поощрения за проделанную работу.

Американский менеджмент. Модель Американского менеджмента существенно отличается от модели японского управления. Большинство американских компаний, фирм придерживаются жесткой организации управления, непосредственного контроля со стороны руководства. Помимо этого работник должен лично отвечать за проделанную им работу. Персональная ответственность, как работодателя, так и подчиненного – это второй существенный показатель, отличающий американскую модель от японской. [2]

Для американского менеджмента характерна негибкость, что не позволяет работникам творчески развиваться.

Современный американский менеджмент базируется на трех исторических предпосылках: наличие рынка, индустриальный способ организации производства и корпорация как основная форма предпринимательства.

Российский менеджмент. Современный российский менеджмент, в зависимости от того, где он развивается и формируется, имеет ряд особенностей.

Национальные особенности общества, географические условия, исторические особенности развития, историческое развитие государства, менталитет, культура и прочее.

Отличительные черты российского менеджмента проявляются в следующих факторах:

- приоритеты в проблематике, акценты внимания и усилий;
- инфраструктура менеджмента, социально-экономические и политические условия его осуществления;
- комплекс факторов, благоприятствующих укреплению менеджмента в России и затрудняющих его;
- культурная среда, особенности общественного сознания. [4]

Все эти факторы в совокупности оказывают воздействие на российский менеджмент. Более остро поставленными проблемами в менеджменте России сегодня являются проблемы поддержки среднего и малого бизнеса, проблемы мотивации и стимула в работе, проблема поощрений, антикризисное управление, проблема занятости населения, проблема управления процессами.

Предлагаем подробнее рассмотреть и проанализировать данные модели. Вот некоторые критерии сравнения управленческих способностей трех мировых держав.

#### Обучение кадров

Ни для кого не секрет, что в современном мире залогом успешной карьеры является образование. В любом менеджменте образованию уделяется колоссальное внимание.

Но в США, России и Японии по-разному подходят к решению проблемы образования. В Японии ценятся сотрудники, обладающие широким кругозором знаний, навыков и умений. Сотрудники японских компаний в большинстве своём не имеют формального управленческого образования. Однако, професси-

ональное обучение сотрудников происходит именно в организации. В США широко применяются «школы бизнеса». Для того, чтобы иметь «пропуск» в систему управления какой-либо организацией, нужно иметь звание магистра делового администрирования.

Помимо этого американцы большое внимание уделяют стандартизации управления, в связи с возникновением многочисленных школ бизнеса, что приводит к централизации подготовки всех сотрудников, в том числе и руководителей. В США и России высококвалифицированным является сотрудник, знающий свою профессию до мельчайших подробностей. [3]

Таким образом, индивидуализм сотрудников в США и России диаметрально противоположен «группизму» в Японии. Разница заключается в том, что американский и российский работник может выполнять однотипную работу на разных фирмах, а японский разные работы на одной фирме.

#### Контроль

Контроль - одна из важнейших функций управления. Он должен быть в каждой организации, для ее успешного функционирования и развития. Без контроля в организации наступает хаос, становится невозможным достичь какой-либо цели. Контроль в США, России и Японии диаметрально противоположный.

В США контроль «жесткий». В Японии, напротив, «мягкий» и неформальный. Японское руководство способствует формированию у сотрудников чувства ответственности за проделанную работу и максимизацию вклада сотрудников в дела фирмы. Американское и российское руководство отличается от японского тем, что они строго ограничены формализованными контрольными показателями.

В Соединенных Штатах и в России применяется принцип ответственности каждого работника. Основой управления для этих двух стран является индивидуализм, т. е. каждый сотрудник несет личную ответственность за осуществление прямо установленных нарушений целей. Хотя в Японии они в основном коллективистские.

#### Принятие управленческих решений

На первый взгляд порядок принятия решений в Японии, США и России идентичен. Он включает в себя классическую процедуру, состоящую из пяти взаимосвязанных, вытекающих друг из друга этапов: 1) постановка проблемы; 2) анализ; 3) определение возможных путей решения; 4) выбор конкретного пути; 5) постановка задач исполнителям. [1]

Но за таким сходством скрывается существенное отличие японской модели управления от американской и российской. Это отличие заключается в том, что японские компании опираются на принцип группизма и достижения всеобщего согласия. Эффективность такой системы принятия решений состоит в их быстрой практической реализации, так как каждый сотрудник знает, что конкретно он должен делать для достижения цели.

#### Мотивация

Сегодня существуют различные способы мотивации персонала. Но, к сожалению, нет универсального. Например, в Японии есть люди, которые нуждаются в удовлетворении мотива достижения. Это «объединяет» их с сотрудниками американских организаций. Конечно, все сотрудники в Японии, США и России должны удовлетворять не материальные, а моральные потребности.

Оплата труда в Японии зависит от стажа работы. Считается, что со временем работник начинает работать лучше и эффективнее.

В американских и российских компаниях сотрудники получают поврежденный платеж. Вознаграждение труда регулируется законом. Система заработной платы в США и России негибкая, строго формализована. Он не обладает достаточными мотивационными эффектами и небольшими стимулами для повышения производительности, что важно для эффективной работы любой компании. [3]

В Японии, наряду с экономическими стимулами, существует многогранная система моральных стимулов. Они представляют собой непоследовательное психологическое воздействие на работников и их влияние на различные производственные процессы.

Сравнительный анализ управления финансовыми рынками и человеческими ресурсами.

Можно сделать вывод, что американские и российские менеджеры очень отличаются по структуре от японского менеджмента.

В мире нет идеальной модели управления. Каждый менеджер должен выбрать и разработать свою собственную стратегию, которая принесет ему большие выгоды. Так много зависит от менталитета и культуры конкретного народа.

### **Литература**

1. Американский экспансионизм: Новое время. М., 1985.
2. Государственная экономическая политика США: современные тенденции. М.: К, 2002.
3. Зевелёв И. А. Троицкий М.А. Семиотика американо-российских отношений // «Мировая экономика и международные отношения». 2007, № 1.
4. Кокошин А.А. Россия в современной системе обеспечения глобальной стабильности: политика и восприятие. М.: URSS, 2008

## РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Нахапетян В.С. бакалавр 3 курса  
Руководитель Сусякова О.Н., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассмотрены итоги развития фармацевтического кластера Калужской области как одного из перспективных направлений экономического развития региона.

**Ключевые слова:** фармкластер, стратегия, Калужская область

Калужский регион лидирует по реализации проектов в области фармацевтики. Кластер «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина» Калужской области был сформирован в 2011 году, а в 2012 году юридически оформлен в виде некоммерческого партнерства «Калужский фармацевтический кластер» (НП «КФК»). Создание сбалансированной модели развития кластера стало возможным благодаря активному взаимодействию участников Калужского фармацевтического кластера с органами государственного управления, реализации целостной инвестиционной политики, механизмам частно-государственного партнерства.

Отраслевая специализация — проведение доклинических и клинических исследований, разработка, синтез и внедрение в производство фармсубстанций и радиофармпрепаратов, промышленное производство ГЛС и фармацевтических субстанций, инфузионных растворов и парентерального питания [1].

Калужский фармкластер стал участником приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». По итогам конкурсного отбора, проводимого Министерством экономического развития РФ, в 2014 году на реализацию мероприятий программы развития фармкластера Калужская область получила 54 млн. руб., в 2015-м — 45 млн. руб.

Достоинством региона, по оценке экспертов, стало то, что проект Калужского фармацевтического кластера включает хорошо сбалансированные основные компоненты: промышленное производство готовых лекарственных форм, исследования и разработки оригинальных фармсубстанций и «активных молекул», обучение и подготовку специалистов для фармацевтической промышленности, а также имеет уже формализованную организацию управления кластером. Уникальность калужского фармкластера — в параллельном развитии производства и исследовательских центров. В КГУ и НИЯУ МИФИ сейчас существенно расширены программы обучения по медицинским специальностям [2].

Сегодня кластер объединяет крупнейшие международные и российские фармконцерны, средние и малые инновационные компании, ведущие научно-



исследовательские и образовательные центры — всего 62 участника. Например, АНО «БИ ОЦНТ», АстраЗенека, ООО «БИОН», ООО «БЕРАХИМ», ЗАО «Берлин-Фарма», завод г.Калуга и др. Фармацевтические предприятия региона выпускают около 139 наименований продукции в том числе по программе импортозамещения, в перспективном освоении – несколько десятков [3].

Более 80% продукции кластера – готовые лекарственные средства. Ключевым показателем успешного развития кластера является бурный рост объема произведенной и отгруженной организациями-участниками кластера продукции: в 2012 году этот объем составил 7,4 млрд. рублей, а в 2014-м – 12,7 млрд. рублей, в 2015 году уже 19 млрд. рублей. В 2016 году по плану правительства Калужской области участники фармкластера должны фактически удвоить ее выпуск. Количество работников на предприятиях и в организациях кластера — 8400 человек, из них 3626 — специалисты фармпроизводства, в том числе 400 рабочих мест создано в 2015 году [4].

Следует отметить, что 31 проект по разработке и выводу на рынок новых фармпрепаратов реализуется малыми и средними предприятиями, 5 из них — по программе импортозамещения. 29 охранных документов, в том числе зарубежных, получены участниками фармкластера в 2014 году. В 2015 году общие затраты организаций-участников кластера на инновационные разработки увеличились на 20% [5].

24 проекта по созданию ЛС на основе «активных молекул», открытых учеными из Калужской области и других регионов РФ, реализуются на базе инжинирингового центра. 4 препарата прошли доклинические и вышли на клинические испытания. 4 малые компании центра в 2015 году стали резидентами «Сколково». Только в 2015 году на базе центра выполнено 14 проектов по заказу сторонних организаций, 5 — по заказу Фонда «МИР» [1].

Иностранные компании продолжают дальнейшую локализацию производств и работу над совместными проектами по разработке и выводу на рынок новых препаратов. Два совместно разработанных препарата — «Кабергалин» и «Прукалаприд» — получили в 2016 году разрешение Минздрава РФ о госрегистрации для медицинского применения. Всего подобных проектов — более десяти.

По итогам экспертизы проведенной в 2015 году Европейским Секретариатом Кластерного Анализа (ESCA) среди 750 кластеров, только 5 российских кластеров получили бронзовый сертификат Cluster Excellence, среди них — калужский фармкластер удостоен высшего рейтинга в группе Health and medical science. Оценка деятельности проводилась в сравнении с 19 ведущими европейскими кластерами соответствующего профиля [1].

В настоящее время в инвестиционном портфеле «Ниармедик» около 20 новых проектов, связанных с выводом на рынок новых лекарственных средств. Большинство проектов – собственные разработки.

В числе перспективных направлений развития калужского фармкластера – использование прорывных технологий ядерной медицины, создание полной

цепочки добавленной стоимости, создание новых научно-исследовательских центров.

Калужский фармацевтический кластер ставит перед собой стратегическую цель быть в тройке крупнейших фармацевтических кластеров России по доле рынка, рассчитывает занять до 10-12% российского фармацевтического рынка и иметь 15-16 крупных предприятий к 2020 году в составе кластера. Прогнозируется, что по итогам 2017 года объем производства достигнет цифры близкой к 50 млрд рублей. Компании расширяют мощности, планируют разместить на территории региона свои R&D-подразделения. Это свидетельствует о том, что в Калужской области есть компетенции для развития наукоемких высокотехнологичных производств.

### Литература

1. Официальный сайт Калужского фармацевтического кластера. Интернет источник – Режим доступа: <http://pharmclusterkaluga.ru/about/>
2. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Перспективы развития фармацевтического кластера в Калужской области//Финансовое право и управление. 2016. №2. С.154-163
3. Сусякова О.Н. Особенности развития фармацевтического кластера Калужской области//Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов. Сборник научных трудов. Редколлегия: Л.В. Виноцкий, Е.А. Захарова, С.Б. Синецкий, Г.И. Ладощина. Челябинск, 2015. С. 54-57
4. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Инвестиционная политика Калужской области//Северный регион: наука, образование, культура. 2015. № 1. С. 62-65
5. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Фармацевтический кластер как одно из направлений развития Калужской области//Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов. Мат-лы Всероссийской научно-практической конференции. Киров. 2015. С. 57-59

## ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ: ИТОГИ 2016 ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2017 ГОД

Мкртчян Э.Б., бакалавр 3 курса  
Руководитель Сусякова О.Н., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные итоги работы Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) за 2016 год, а также определены перспективы развития ПФР в 2017 году.

**Ключевые слова:** Пенсионный фонд Российской Федерации, пенсия, индексация пенсий, страховая пенсия, социальная пенсия, материнский капитал, Федеральный реестр инвалидов (ФРИ).

Самым значимым для граждан итогом работы Пенсионного фонда России в 2016 году стало получение пенсионерами, федеральными льготниками и семьями-владельцами сертификатов на материнский капитал в срок и в полном объеме всех видов пенсий и социальных выплат.

В системе обязательного пенсионного страхования учитываются страховые пенсионные платежи почти 63 млн. россиян. Информация о гражданах, застрахованных в пенсионной системе, поступает от 4 млн. юридических лиц [6].

С учетом складывающейся демографической ситуации одной из главных задач государства в предстоящем периоде станет продолжение поддержки бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, за счет средств которого пенсии получают около 44 млн. российских пенсионеров.

Кроме того, бюджету Пенсионного фонда предусмотрены межбюджетные трансферты на возмещение расходов по выплате страховой пенсии в связи с зачетом в страховой стаж нестраховых периодов. На 2017 год их объем составит 16,9 млрд. рублей, на 2018 год – 21,0 млрд. рублей, на 2019 год – 26,1 млрд. рублей. Число получателей сумм возмещения за нестраховые периоды составляет более 7,1 млн. человек ежегодно [7].

В федеральном бюджете предусмотрена ежегодная индексация страховых пенсий: с 1 февраля на уровень инфляции предшествующего года (5,8%, 4,0% и 4,0% соответственно), а также индексация социальных пенсий с 1 апреля на темп роста прожиточного минимума пенсионера в 2017 году на 2,6%, в 2018 году – на 4,5% и в 2019 году – на 9,6%. В таблице 1 можно увидеть средние размеры пенсий на 2017 год, учитывая запланированные мероприятия по их индексации.

**Таблица 1 - Средние размеры пенсий в 2017 году с учетом запланированных мероприятий по их индексации (увеличению)**

Показатели	На начало года (руб.)	На конец года (руб.)
Средний размер пенсии	12 373	12 873
Страховая пенсия и фиксированная выплата к ней	12 682	13 209
Социальная пенсия	8 634	8 859

Стоит отметить, что 2016 год стал первым годом, когда реализовалось решение об индексации страховых пенсий только неработающим пенсионерам, а вот пенсии по государственному пенсионному обеспечению, в том числе социальные, повышаются всем получателям независимо от факта работы пенсионера. Страховые пенсии работающих пенсионеров теперь повышаются на все пропущенные индексации после завершения пенсионером трудовой деятельности. Для того, чтобы уволившиеся с работы пенсионеры не были вынуждены приходить в Пенсионный фонд и приносить подтверждающие документы, была введена специальная ежемесячная отчетность работодателей, которая позволяет узнать, кто из пенсионеров прекратил работать, кому надо проиндексировать пенсию [6].

В 2016 году Пенсионный фонд России завершил администрирование страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование. Он успешно справился со сбором страховых взносов, обеспечив поступление более 4 трлн. рублей страховых взносов в бюджет ПФР. Это на 6,7% больше, чем в 2015 году, и даже несколько выше уточненного прогноза сбора. При этом уровень задолженности страхователей - всего 1,2% от суммы начисленных взносов. С 2017 года ответственным за сбор страховых взносов стала Федеральная налоговая служба (ФНС), а ПФР в полном объеме осуществляет функцию учета и формирования пенсионных прав граждан, назначение и финансирование пенсий и социальных выплат. Получателями социальных пенсий являются 3 млн. человек.

На осуществление единовременной выплаты к пенсии в январе 2017 года в размере 5 000 рублей в федеральном бюджете предусмотрено 232,2 млрд. рублей [5].

Среднегодовой размер страховой пенсии, страховой пенсии по старости и социальной пенсии будет превышать величину прожиточного минимума пенсионера.

Если размер пенсии в совокупности с другими причитающимися неработающему пенсионеру выплатами будет ниже прожиточного минимума, то ему будет установлена социальная доплата к пенсии, которую за счет средств федерального бюджета получают около 4,0 млн. человек. Бюджетные ассигнования на федеральную социальную доплату предусматриваются в 2017 году в объеме

110,6 млрд. рублей, в 2018 году – 113,5 млрд. рублей, в 2019 году – 117,8 млрд. рублей [7].

В 2016 году Пенсионный фонд приступил к онлайн-выдаче свидетельств обязательного пенсионного страхования (СНИЛС). На сегодня функция выдачи или замены СНИЛС в режиме реального времени реализована во всех 2,5 тыс. клиентских служб ПФР. Среднее время регистрации граждан в системе обязательного пенсионного страхования теперь составляет менее минуты.

Также продолжается поддержка семей за счет предоставления материнского (семейного) капитала. Размер материнского (семейного) капитала в предстоящем периоде составит 453026 рублей. В целом же уже 55% семей из 7,5 млн. полностью распорядились материнским капиталом. Объем бюджетных ассигнований на указанные цели на 2017 год установлен в размере 330,2 млрд. рублей, на 2018 год – 344,7 млрд. рублей, на 2019 год – 306,5 млрд. рублей [6].

Самым востребованным направлением остается использование этих средств для улучшения жилищных условий - так поступили 92% семей, которые уже распорядились материнским капиталом.

В 2016 году территориальные органы ПФР принимали заявления о предоставлении единовременной выплаты из средств материнского капитала в размере 25 тыс. рублей. Всего принято 1,8 млн. заявлений (54% от всех, имеющих право на материнский капитал) на 44 млрд. рублей.

Еще один важный проект ПФР в 2016 году - это создание государственной информационной системы Федерального реестра инвалидов (ФРИ). Реестр представляет собой единую базу данных для всех ведомств, которые занимаются вопросами реабилитации инвалидов, а также для самих граждан, признанных инвалидами. ФРИ содержит в себе актуальную информацию об оказанных инвалидам госуслугах, что позволит избежать многократного и разнонаправленного документооборота между госведомствами и необходимости предоставления инвалидом документов для получения госуслуг [6].

В 2017 году ПФР продолжает назначать и финансировать пенсии и социальные выплаты, а также работать над повышением качества предоставления государственных услуг гражданам и эффективности всех направлений деятельности фонда.

### Литература

1. Напалкова М.О., Сусякова О.Н. Выбор системы пенсионного страхования в Российской Федерации//Новая наука: стратегии и вектор развития. 2015. № 4. с.159-162.
2. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Формы инициативного бюджетирования в России//Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений коллективная монография. Уфа, 2017. С.145-160
3. Сусякова О.Н. Сущность и преимущества добровольного пенсионного страхования//Современное состояние и перспективы развития рынка страхования материалы международной научно-практической конференции,

приуроченной ко Дню страховщика. Воронежский экономико-правовой институт; Экономико-технологический институт Баткенского государственного университета. 2016. С.286-290.

4. Терехова Д.Ю., Сусякова О.Н. Сравнительная оценка Пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фондов//Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2015. № 4-1. С.223-227
5. Официальный сайт РБК/ [Электронный ресурс]. URL: <http://rating.rbc.ru/>
6. Пенсионный Фонд Российской Федерации/ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru>
7. Электронный журнал «Эксперт»/ [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru>

## **БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН" КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Нахапетян В.С., Мкртчян Э.Б.**, бакалавры 3 курса  
Руководитель **Сергиенко Н.С.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассмотрены текущее состояние бюджетной грамотности, цели и задачи ее повышения, а также формы и методы организации образовательной деятельности для различных целевых аудиторий.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджет для граждан, открытость бюджета, финансовая грамотность населения, инициативное бюджетирование.

Понимание бюджета исключительно как финансового плана, содержащего информацию о предстоящих доходах и расходов соответствующего публично-правового образования и формируемого по определенным правилам, порождает ошибочное мнение о крайне ограниченной роли рядовых граждан в его составлении и исполнении. Напротив, взаимоотношения граждан и бюджета гораздо более многоаспектные и сложные.

Выполняя свои функции, бюджет оказывает непосредственное влияние на благосостояние граждан. Перераспределяя через бюджет доходы, обеспечивается социальное выравнивание в обществе. Также бюджет финансирует предоставление общественных благ и оказание социальных услуг гражданам на бесплатной основе или по экономически незначимым ценам.

Для граждан, вовлеченных в предпринимательскую деятельность, государство, в том числе через бюджет, устраняет провалы рынка, создавая максимально равные условия для конкуренции и ведения бизнеса.

В свою очередь граждане участвуют в формировании бюджета как напрямую – через уплату налогов и сборов, облагающих их доход, имущество,

потребление, так и опосредованно – через своих представителей в выборных органах.

Следовательно, важность роли бюджета в жизни граждан, с одной стороны, и возможность для граждан реально воздействовать на формирование и расходование бюджета, с другой, обуславливают актуальность повышения бюджетной грамотности населения.

В последние годы спрос со стороны власти на привлечение граждан к обсуждению решений о распределении общественных финансов заметно вырос.

В вопросе модернизации системы управления общественными финансами степень открытости бюджетного процесса имеет решающее значение, так как это оказывает прямое влияние на степень доверия правительству со стороны населения.

К текущему моменту в России также созданы определенные предпосылки для решения этих задач. В первую очередь, надо отметить значительные успехи в обеспечении граждан информацией о бюджете.

Благодаря активизации работы в указанном направлении России удалось выйти на высокие позиции в международном рейтинге по Интегральному показателю прозрачности информации о государственных финансах, заняв в 2015 году 11 место среди 102 стран.

В рамках деятельности по проекту «Бюджет для граждан» был сформирован ряд инструментов, стимулирующих повышение открытости данных о региональных и муниципальных финансах, среди которых:

- ежегодный рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных, проводимый НИФИ Минфина России;
- мониторинг понятности бюджетов субъектов Российской Федерации (публикации «Бюджетов для граждан»), а также организации их работы с муниципалитетами по данному вопросу;
- проведение ежегодного конкурса идей среди населения по представлению «Бюджета для граждан».

Во многом благодаря этому постоянно растут качество и полнота представляемых регионами бюджетных данных для граждан.

В то же время приходится констатировать, что использование подобных информационных ресурсов мало востребовано населением. Так, по данным Минфина России о статистике обращений пользователей сети «Интернет» к бюджетам для граждан разных лет, за период с января 2014 года по январь 2017 года указанной информацией воспользовались всего около 64,3 тысяч пользователей. Статистика таких просмотров и скачиваний неравномерна по годам, при отсутствии положительной динамики.

Другая проблема – отсутствие у граждан базовых представлений о бюджете и бюджетном процессе. Это приводит к тому, что граждане недостаточно знают о своих возможностях участвовать в формировании бюджета, в принятии тех или иных бюджетных решений.

Информированность граждан о своих правах на социальную поддержку по-прежнему остается на достаточно низком уровне. Так, например,

число заявлений на налоговые вычеты по НДФЛ в связи с оплатой образовательных услуг в 5 раз меньше, чем численность студентов организаций высшего и среднего профессионального образования, обучающихся с полным возмещением затрат.

Вместе с этим завоевывают внимание проекты называемые «инициативное бюджетирование», позволяющие привлекать граждан разных социальных групп к участию в бюджетном процессе.

Еще хуже граждане осведомлены о своих правах и возможностях влиять на бюджет на всех стадиях бюджетного процесса – от его составления до контроля за исполнением.

Одна из основных причин низкой вовлеченности граждан в бюджетные вопросы – это недостаточный уровень бюджетной грамотности населения при отсутствии системного подхода у власти к решению этой проблемы.

Для того чтобы повысить бюджетную грамотность населения необходимо решить следующие задачи:

- включение вопросов бюджета и бюджетного процесса в образовательные программы всех уровней, начиная со старшей школы;
- развитие системы повышения квалификации по вопросам бюджета и бюджетного процесса;
- разработка и распространение информационно-образовательных материалов по вопросам бюджета и бюджетного процесса;
- определение требований к наполнению постоянно действующего портала по вопросам бюджетной грамотности.

Для оценки хода и результатов реализации Концепции должен быть сформирован перечень индикаторов, характеризующих использование населением информации о бюджете и участие населения в бюджетном процессе. К ним относятся:

- динамика посещаемости порталов, содержащих информацию о бюджете в понятном и доступном для общественности виде, а также число скачиваний отдельных, специально подготовленных для различных целевых групп материалов по бюджетной тематике;
- динамика численности участников общественных слушаний по бюджету;
- количество мероприятий и их финансовые параметры в рамках реализации различных практик инициативного бюджетирования в регионах;
- доля населения, которая обращается за выплатами и налоговыми льготами в органы социальной защиты и налоговые органы, от общего числа потенциальных получателей тех или иных видов социальных выплат и налогоплательщиков соответственно и так далее.

Рассмотрим формы и методы организации образовательной деятельности для различных целевых аудиторий.

Первой целевой группой является молодежь. Учитывая, что подавляющее большинство населения в возрасте 15-20 лет является учащимися на разных ступенях образования, наиболее целесообразным направлением повышения



бюджетной грамотности молодежи является включение курсов бюджетной грамотности или их отдельных элементов в образовательный процесс. Для учащихся общеобразовательных школ наиболее эффективным представляется сочетание включения элементов (основ) бюджетной грамотности в учебные программы обязательных курсов (обществознание, экономика, математика) на уровне средней и старшей школы, а также создание и реализация курсов бюджетной грамотности в рамках дополнительного образования (курсов по выбору) для старшеклассников.

Обучение студентов организаций среднего профессионального и высшего образования бюджетной грамотности также имеет свои особенности. Для студентов целесообразно разработать и ввести курс по выбору, включающий не только вопросы формирования и расходования бюджетных средств, но и знакомящий обучающихся с возможностями участия граждан в бюджетном процессе. Для остальных студентов целесообразно разработать и ввести курс по выбору, включающий не только вопросы формирования и расходования бюджетных средств, но и знакомящий обучающихся с возможностями участия граждан в бюджетном процессе.

Для взрослого населения целесообразна разработка коротких информационно-обучающих и презентационных материалов, охватывающих основы бюджетной грамотности по трем ключевым направлениям: что и зачем мы платим в бюджет; что и как мы получаем из бюджета; как мы можем повлиять на бюджет - являются наилучшим подходом для повышения бюджетной грамотности этой группы.

Граждане, получающие социальную поддержку за счет бюджета, являются следующей группой, для которой преимущественным является задача разработки специального материала, способного в доступной форме раскрыть различные формы социальной поддержки населения, кто и в каких случаях имеет на них право, и те действия, которые нужно предпринять, чтобы их получить. Распространение данной информации в форме брошюр, листовок, плакатов и видеороликов, а также путем проведения индивидуального консультирования могут взять на себя, наряду с финансовыми органами и органами социального обеспечения и защиты, общественные организации, приемные депутатов всех уровней.

Обучение работников СМИ вопросам бюджетной тематики может быть построено на базе специально разработанных материалов: учебные курсы и модули для студентов, обучающихся на факультетах журналистики, программы курсов и семинаров для действующих журналистов, пишущих на общественно политические и экономические темы.

Разработанные для группы предпринимателей информационно-образовательные материалы, помимо общей информации, должны уделять особое внимание: вопросам общего и специального налогообложения бизнеса, условиям предоставления налоговых льгот и освобождений, особенностям форми-

рования и предоставления налоговой и статистической отчетности, требованиям к обращающимся за бюджетной поддержкой (субсидии, госгарантии), разъяснениям по закупочным процедурам и другие подобные вопросы.

По данным опроса финансовых органов субъектов Российской Федерации (проведен Минфином России в июле 2016 г.), 16 субъектов Российской Федерации имели практический опыт и вели планомерную работу по вовлечению граждан в процедуры принятия отдельных бюджетных решений. В 2015 г. объем региональных субсидий на реализацию программ инициативного бюджетирования составил 1,65 млрд рублей, софинансирование населением и бизнесом — 0,88 млрд рублей, общая стоимость проектов инициативного бюджетирования с учетом федеральных субсидий и средств из бюджетов муниципалитетов — 2,96 млрд рублей. В 2016 году объемы финансирования проектов превысили 4,5 млрд рублей. 20 субъектов Российской Федерации заявляют о своей заинтересованности в запуске программ инициативного бюджетирования в 2017 г. дополнительно к тем регионам, в которых уже осуществляются данные практики. Кроме того, в федеральном бюджете на 2017 год запланированы бюджетные ассигнования в объеме 20,0 млрд рублей на реализацию приоритетного проекта «Создание комфортной городской среды», предусматривающего участие граждан в отборе проектов городского благоустройства.

Таким образом, можно говорить о трех основных направлениях деятельности по расширению участия граждан в бюджетном процессе:

- информационное обеспечение в форме предоставления информации о бюджете в понятной форме («бюджет для граждан»);
- расширение практики участия граждан в бюджетном процессе, в первую очередь на местном уровне, через распространение практики инициативного бюджетирования и аналогичных программ;
- подготовка и публикация популярных образовательных материалов о государственных финансах.

Таким образом, «Бюджет для граждан» является мощным инструментом повышения финансовой грамотности населения, так как предоставленные в нем данные понятны многим и не требуют специальных профессиональных знаний в области финансов. Помимо этого, «Бюджет для граждан» является отличным способом налаживания контакта между органами власти и населением.

### Литература

1. Балынин И.В. К вопросу о введении социально справедливого прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2015. № 4. С.300-311.
2. Балынин И.В. Финансовое обеспечение образования в Российской Федерации в 2008-2020 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 6. С. 271-276
3. Кудрин А. «Открытый бюджет»/ [Электронный ресурс]. URL: <https://komitetgi.ru/projects/77/>

4. Сергиенко Н.С. Развитие сельских территорий в условиях инициативного бюджетирования // Проблемы инновационного развития сельских территорий Сборник материалов Третьей электронной международной научно-практической конференции. 2015. С. 157-167.
5. Сергиенко Н.С. Транспарентность территориальных бюджетов в проектах «народный бюджет» // Социальные и технические сервисы: проблемы и пути развития сборник статей по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2017. С. 376-380.
6. Сергиенко Н.С., Суслякова О.Н. Формы инициативного бюджетирования в России / ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ коллективная монография. Уфа, 2017. С. 145-160.
7. Сергиенко Н.С., Суслякова О.Н. Внедрение моделей инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 255-259.
9. Сергиенко Н.С., Суслякова О.Н. Инициативное бюджетирование в бюджетном процессе на местном уровне // В
10. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL:<http://ac.gov.ru>
11. Официальный сайт РБК. РБК Рейтинг. [Электронный ресурс]. URL: <http://rating.rbc.ru/>

## **СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ**

**Борискина Ю.И.**, студентка,

**Фомичева А.А.**, студентка

Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены особенности развития государственных закупок в России, отражены главные отличия новой системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, а также изучен федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

**Ключевые слова:** аукцион, государственные закупки, коррупция, контрактная система.

В России система государственных поставок начинает развиваться практически со становления династии Романовых – с ее второго представителя на Российском престоле – Алексея Михайловича. Именно царь Алексей в 1654

году подписал «Указ о подрядной цене на доставку», который был призван регламентировать цены на доставку продовольствия в Смоленск во время его осады [4]. Выбор поставщиков продукции для государственных нужд в то время осуществлялся в виде торгов на рынке, где любой желающий мог принять участие, выкрикивая свое предложение и ожидая решения судей – Канцелярии подрядных дел.

Принятие в 1994 году первой части Гражданского кодекса Российской Федерации, значительно повлияло на формирование конкурентных отношений в сфере госзаказа: документ определял, что органы власти могут участвовать в рыночных отношениях наравне с остальными субъектами и определил особенности заключения договоров, путем торгов. В том же 1994 году был принят закон Федеральный закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» №60-ФЗ, регулировавший помимо основных положений госзаказа, также вопросы ответственности за нарушение условий государственных контрактов, а также качество поставляемой продукции [4].

В начале 2000-х годов была предпринята попытка полностью формализовать процесс государственного снабжения и уже президентом Путиным был подписан федеральный закон №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Новый закон был призван регулировать все вопросы, которые связаны с системой государственных закупок в Российской Федерации. В нем содержатся все необходимые понятия, документы, условия, требования, механизмы, принципы и прочие нормативы организации и проведения государственных конкурсов, как для заказчиков, так и для исполнителей заказа. Федеральным законом №94-ФЗ были поставлены следующие цели [2]:

- 1) Обеспечение единства экономического пространства на территории РФ;
- 2) Эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования;
- 3) Расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия;
- 4) Развитие добросовестной конкуренции;
- 5) Совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов;
- 6) Обеспечение гласности и прозрачности размещения заказов;
- 7) Предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Однако, на практике эти многочисленные и разносторонние цели не были достигнуты и реализованы. Закон не оправдал возложенных на него ожиданий даже за девять лет своего существования и с «поддержкой» несметного количества поправок, дополнений и указов, корректирующих его, в результате закон стал рассадником коррупции и значительно снизил эффективность государственных закупок.

В результате, на смену федеральному закону №94-ФЗ в начале 2014 года пришел федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который ввел новую систему, порядок и принципы для организации государственного снабжения. Федеральный закон №44-ФЗ также был подписан Президентом Российской Федерации Путиным 5 апреля 2013 года и вступил в силу 1 января 2014 года. Отдельные части закона «догоняют» основную часть на протяжении еще нескольких лет, так, например, положение об обязательном общественном обсуждении и единая информационная система государственных закупок, вступила в силу уже с января 2017 года.

Федеральный закон №44-ФЗ ставит перед собой следующие цели регулирования отношений, связанных с государственными закупками: повышение эффективности и результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг; обеспечение гласности и прозрачности осуществления таких закупок; предотвращение коррупции. Новый закон опирается на опыт всех предшествующих нормативных актов, действующих в России, а также на зарубежный и международный опыт организации закупок, именно поэтому его цели охватывают гораздо меньшую область, чем закона №94-ФЗ, но направлены они на достижение результатов по наиболее важным сферам применения и решение главных проблем системы государственного заказа: повышение эффективности закупок и противодействие коррупции. Закон №44-ФЗ расширил перечень принципов организации системы государственных закупок. Контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации, единства контрактной системы госзакупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективности осуществления госзакупок [1].

Главное отличие новой системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд заключается в том, что расширилась сфера применения закона о закупках. Закон о контрактной системе добавил к сфере своего регулирования планирование и обоснование закупок для государственных и муниципальных нужд, порядок заключения и исполнения контрактов по результатам организации закупочных процедур, мониторинг и аудит закупок, новые виды контроля закупок и многое другое.

С введением контрактной системы государственных закупок, отдельное внимание стало уделяться планированию закупок и оценке их обоснованности. Отступление от плана-графика закупок, конечно, возможно, но также требует полноценного обоснования и внесения изменений в график непосредственно перед объявлением о начале процедуры закупок. Это важно для того, чтобы в дальнейшем была сформирована единая база закупок того или иного образования или органа, а в последствии и всей страны, с целью качественного планирования будущих закупок. Новым законом вводится нормирование закупки – установление условий и требований к закупаемым товарам, работам, услугам, в

том числе их качеств и характеристик. Эти новшества должны исключить необоснованное приобретение предметов роскоши и товаров (услуг) категории «люкс», а также ограничить чрезмерное потребление только для того, чтобы «исчерпать» бюджет.

Федеральный закон №44-ФЗ вводит некоторые новшества и в части заключения контрактов на государственный заказ, при этом сами процедуры проведения закупок не претерпели значительных изменений, по-прежнему, существуют следующие способы размещения заказов: открытые аукционы, среди которых преобладают электронные, закрытые аукционы, различные виды конкурсов, а также запрос котировок (предложений) и закупки у единственного поставщика. В части организации процедур торга, были подробно прописаны методы определения начальной (максимальной) цены контракта. Для борьбы с мошенничеством вводится обязанность участников торгов предоставлять повышенное залоговое или денежное обеспечение (если предложенная ими цена опускается ниже стартовой на 25% и более) и вводится банковское сопровождение контрактов (расчеты в ходе исполнения контракта, сопровождаемого банком, будут отражаться на счетах, открытых в нем). Повышенное обеспечение и единые банковские счета дадут государственному заказчику больше уверенности в исполнителе и обеспечат его защиту в случае срыва закупки.

Однако, в отношении механизмов государственных аукционов новым законом ограничивается возможность закупки у единственного поставщика, хотя и сохраняется возможность заключить подобный контракт, если конкурентные процедуры размещения заказа не состоялись (т.е. если был заявлен всего один участник, удовлетворяющий условиям конкурса, или при других ограничениях) при условии дополнительного обоснования такого контракта и согласования решения с вышестоящими органами, уполномоченными на осуществление контроля в сфере закупок. Предполагается, что ограничение применения этого способа закупок позволит сократить количество закупок у единственного поставщика и повысить конкуренцию в сфере государственных и муниципальных закупок а значит и повысить их эффективность.

Благодаря новому закону, в системе государственных закупок появилась процедура квалификационного отбора при проведении конкурса или аукциона на поставку товаров, работ или услуг высокотехнологичного, инновационного или специализированного характера. Необходимое обслуживание для высокотехнологичного или специализированного оборудования или услуги также предусмотрено в законе о закупках: теперь возможно заключение «контракта жизненного цикла» с поставщиком, который обязуется обеспечивать последующие обслуживание, ремонт и утилизацию предмета закупки в случае необходимости.

Контрактная система и новый закон предполагают, что при осуществлении закупок государственными и муниципальными органами преимущество должно отдаваться не только учреждениям уголовно-исправительной системы, организациям инвалидов и малому бизнесу, но и социально ориентированным некоммерческим организациям и организациям социально-незащищенных

слоев населения – этнических и национальных меньшинств, пенсионеров и женщин. Также заказчики будут обязаны отдавать приоритет инновационной продукции и товарам отечественного производства, что в современных условиях «внешней изоляции» России является приоритетным направлением развития всей страны.

Одним из самых значительных введений закона о контрактной системе в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд является максимизация централизации закупок – передача закупочных процедур от «мелких» заказчиков в единый орган. В соответствии со статьей 26 закона №44-ФЗ централизация возможна путем использования нескольких вариантов: первый вариант – передача государственному (муниципальному) органу или казенному учреждению только полномочий на определение поставщиков для заказчиков; второй вариант – передача указанным органам абсолютно всех закупочных функций заказчика – от планирования закупок и определения поставщиков до заключения и исполнения контрактов. Таким образом, существуют следующие способы централизации:

- ведомственная централизация: орган исполнительной власти или местного самоуправления решает сам выступать заказчиком от лица его территориальных органов и учреждений;

- территориальная централизация: муниципальные образования, по согласованию решения с субъектом Российской Федерации, могут передать свои закупочные процедуры субъекту;

- предметная централизация: когда один орган исполнительной власти, обладающий навыками закупок и/или специальными знаниями в предметной области закупки, централизованно приобретает какую-то конкретную специализированную продукцию для нескольких заказчиков.

Еще, одна наиболее важная особенность новой системы государственного снабжения – «система слежения», в которую входят: мониторинг закупок, контроль исполнения заказа и аудит результатов исполнения – эти три элемента стоят как бы вне закупочного процесса, но являются, чуть ли не важнейшей его частью. Эти меры были введены для упрощения системы госзаказа, для повышения его прозрачности и ясности как для самих заказчиков и исполнителей, так и для сторонних наблюдателей – конечных получателей услуг и потребителей общественного блага, а также, для повышения эффективности и избавления от коррупции.

Для обеспечения прозрачности закупок создана единая общедоступная информационная система. В ней размещены планы закупок, данные об их реализации, реестры банковских гарантий исполнителей, реестры заключенных контрактов и недобросовестных поставщиков, библиотека типовых контрактов, каталоги товаров, работ или услуг, результаты мониторинга и аудита закупок и многое другое. Любая информация, которая касается условий самого контракта, характеристик его предмета, заказчика или поставщика должна быть немедленно и в полной мере отображена в единой системе государственных закупок

на официальном сайте – это является одним из главных условий обеспечения эффективности государственного рынка.

Система мониторинга государственных закупок, контроль их осуществления и единая информационная система начала полноценно действовать с января 2017 года.

Таким образом, система государственных закупок начала свое развитие еще с 17 века и по настоящее время продолжает развиваться и совершенствоваться.

### Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федерал. закон РФ : от 05.04.2013 №44-ФЗ : (действующая редакция от 06.04.2015) // КонсультантПлюс : справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 – 2015.
2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федерал. закон РФ : от 21.07.2005 №94-ФЗ : (ред. от 02.07.2013, утр. силу) // КонсультантПлюс : справ.-правовая система, разд. Законодательство. М., 1997 2015.
3. Антонов В. И., Киселева О. В. Зарубежный опыт регулирования размещения государственного заказа и возможность его использования в российской практике [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/109-9274>.
4. Ахметова Л. Я. Система государственных закупок [Электронный ресурс] // Информационный портал бухгалтерского учета, налогообложения и аудита. Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/finance/207237.html>.
5. Рыманов А. Ю. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства / А. Ю. Рыманов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 13 (349). – С. 29-31.
6. Тесля П. Н. Эпидемия морального риска: уроки финансового кризиса / П. Н. Тесля // Дайджест-финансы. – 2013. – № 12. – С. 60-71.
7. Рыманов А. Ю. Анализ системы государственных закупок // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 16 ( 367). – С. 40-44.
8. Состояние финансовой системы после эпидемии морального риска : монография / коллектив авторов ; под ред. А. Ю. Рыманова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. – 154 с.





**Управление финансами на предприятиях  
и в организациях**

## TSESNA BANK: TODAY, FOREVER?

**Kozlova A.P., Kassymova E.S. (bachelor)**, 4<sup>th</sup> year  
Supervisor **Andekina R.E.**, PhD, acting dovent  
Narxoz University, Almaty

**Abstract.** Currently Kazakhstani banks are facing financial difficulties and discussing the possibilities of merger and acquisitions. Halyk bank and Qazkom bank, Tsesna bank and CenterCredit banks will merge into bigger financial institutions with the aim to ensure financial and socio-economic stability of the state. This paper tests Tsesna bank's vision "today, forever" by analyzing its financial statements and diagnosing its financial health with the help of Altman's bankruptcy prediction model.

**Key words:** second tier banks, financial analysis, ratio analysis, Altman's Z-score

### Introduction

JSC "Tsesnabank" is a second-tier bank of the Republic of Kazakhstan, started its operations in Kazakhstan in January 1992. The Bank has 22 branches and more than 130 service points in the territory of Kazakhstan. As reported in the bank as of January 1, 2014, it ranked the sixth place in terms of assets among the commercial banks with a score of 921.3 billion tenge [1].

The aim of this paper is to evaluate the financial well being of the bank with the help of diverse ratios as well as testing applicability of foreign bankruptcy prediction models on Kazakhstan realities.

### Financial analysis of the bank

A combination of factors, which are formed under the influence of the solvency and liquidity of the bank, shows the paramount importance of maintaining a certain objectively necessary relationships between the three components: equity capital, attracting and distributing funds through the operational control of their structural elements.

Thus, the analysis of active and passive operations of the bank, assessment of compliance attracted and placed funds on terms and volumes, as well as capital adequacy are essential areas of assessment of the bank's solvency. Therefore this project contains several calculations of ratios. First of all, we have analyzed company's assets (see Table 1).

**Table 1. Earning assets to total assets, in %**

Ratios	Years			
	2012	2013	2014	2015
Average earning assets	573,282,971.00	733,818,935.00	1,125,685,053.00	1,693,367,766.00

Average total asset	621,432,420	883,012,753	1,321,495,074	1,956,593,334
Earning assets to total asset	92.25%	83.10%	85.18%	86.55%
Note: calculations of authors				

Earning assets to total asset ratio shows us that the company was gaining profit from assets in 2012 better than the latest years. The “Tsesnabank” generate this profit mainly from accounts receivables, accounts and deposits in banks and other financial institutions and cash.

As we see from the table 1, in 2012 92.25 percent from total assets were earning assets. The bank increased the total assets through buying fixed assets and intangible assets, investment property, accounts receivable, so it decreased its earning assets, it was a reason of fall of earning assets to total asset by 5.7 percent from 2012 to 2015.

In order to consider the profitability of the bank we have calculated the interest margin to average earning assets [1]. During 2012-2015 there was a steady growth both in interest margin and the number of average assets. As it is shown in table 2, there was a good (positive) representation of how the company gains interests from its clients.

**Table 2. Interest margin to average earning asset, in %**

Ratios	Years			
	2012	2013	2014	2015
Interest margin	28,566,895	38,518,462	57,018,147	64,344,267
Average earning assets	573,282,971	733,818,935	1,125,685,053	1,693,367,766
Interest margin to average earning asset	4.98%	5.25%	5.07%	3.80%
Source: calculated by authors				

Deposits are the main source of Tsesnabank’s money. To determine the number of times over total equity that deposits cover we’ve used the deposits times capital ratio [1]. As we can see from the table 3, the bank had improved its situation after the fall in ratio in 2014.

**Table 3. Deposits times capital, in times**

Ratios	Years			
	2012	2013	2014	2015
Average deposits	518,429,918	694,680,088	1,010,115,876	1,441,771,210
Average stock holders' equity	48,435,339	68,724,539	105,021,255	106,044,456
Deposits times capital (times)	10,7035468	10,10818113	9,618204201	13,59591311
Note: calculated by authors				

**Bankruptcy prediction of the bank.**

Bankruptcy prediction is the art of predicting bankruptcy and various measures of financial distress of public firms. It is a vast area of finance and accounting research. So we think that this is very important to analyze and measure the risk of being bankrupt. In order to do the analysis we used the E. Altman's Z-score statistical model.

E. Altman suggested a multiple discriminant analysis (MDA) as the appropriate statistical technique. The financial ratios selected for model building were based on the balance sheet and income statement data. In past studies, a very large number of variables were found to be significant indicators of financial difficulties. Therefore, Altman compiled a list of 22 potentially important financial ratios for evaluation. He classified these variables into five standard ratios categories: liquidity, profitability, leverage, solvency, and activity ratios [2]. The ratios were chosen on the basis of their 1) popularity in the literature and 2) potential relevancy to the study. The list included only a few "new" ratios. In addition, Altman did not consider cash flow ratios because of the lack of consistent and precise depreciation data. From the original list of 22 financial ratios, Altman selected five ratios for the profile as doing the "best" overall job in the prediction of corporate bankruptcy. This profile did not contain all of the most significant variables measured independently. Instead, the contribution of the entire profile was evaluated. To arrive at a final profile of variables, Altman utilized the following procedures: 1) observation of the statistical significance of various alternative functions including determination of the relative contributions of each independent variable, 2) evaluation of inter-correlations between the relevant variables, 3) observation of the predictive accuracy of the various profiles, and 4) judgment of the analyst. The final discriminant function estimated by Altman (1968) is as follows:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 0,999 * X_5$$

where

X<sub>1</sub> = Profit from sales/Total assets

X<sub>2</sub> = Operating profit/Revenues from sales

X<sub>3</sub> = Current assets/Short-term liabilities

X<sub>4</sub> = (Current assets - Inventories)/Short-term liabilities

X<sub>5</sub> = Working capital/Total assets

Z = Overall Index

Our calculations based on this model are shown in the Table 4.

**Table 4. Altman's Z-score model for Tsesna bank**

Variables		Years			
		2012	2013	2014	2015
X1	<b>Profit from sales/Total assets</b>	0.017504298	0,016185556	0,012034353	0,009231961
X2	<b>Operating profit/Revenues from sales</b>	0.169734619	0,192650677	0,423029394	0,756398623
X3	Current assets/Short-term liabilities	1.177353571	0,238128827	0,213126748	1,140697762
X4	(Current assets – Inventories)/Short-term liabilities	1.177353571	0,238128827	0,213126748	1,140697762
X5	Working capital/Total assets	0.150179532	-0,619485933	-0,652913491	0,121390066
Altman's Z score		<b>Z = 5.000341902</b>	<b>Z = 0,598969592</b>	<b>Z = 0,785616116</b>	<b>Z = 5,640026372</b>
Source: calculated by authors					

Altman proposed the use of three decision areas, depending on the value of the Z score:

- If  $Z < 1.81$  then there is high probability of bankruptcy;
- If  $1.81 < Z < 2.99$  then it is not possible to define a company's risk of financial failure;
- If  $Z > 2.99$  then there is low probability of bankruptcy.

In our case Z is more than 2.99. It means that the company was doing well in its activities in 2012 and there was not high level of risk of being bankrupt, based on the financial figures only. From the calculations of Z-score in 2013 we can see that there was a high risk of being bankrupt next year. The reason is clearly shown in negative numbers of working capital, which means the company current debts were more than current assets.

Then we tried to see was our prediction right or not and also make a further one for 2014, 2015 and 2016. Calculations of 2013 showed the risk of distress in 2014. The risk was higher than it was predicted for 2013, because the negative numbers in working capital ratio were increased. And finally we have analyzed the financial situation 2015.

“Tsesnabank” has recovered its working capital during 2015 and increased all other ratios too. Therefore there is a low level of probability of distress in 2016.

### **Conclusion**

The main purpose of this paper was to analyze the financial situation of Tsesna bank for the last 5 years, compare the figures and to make a conclusion - whether the company was profitable or not in the given time period. We can strongly conclude that this bank has some losses in their revenues, commission income, operating revenue and so on, but the main picture is that bank is profitable and it just needs to refresh their plan to make better their situation. Our main recommendations for improving the liquidity are following:

1. They can reduce the primarily inter-bank loans, accounts payable and other borrowed resources by increasing the bank's own funds. This is important thing to do liquidity in accordance with the normative values.

2. Maintenance of liquidity at the required level is carried out by means of a specific policy of the bank in the field of active and passive operations, generated by taking into account the specific conditions and characteristics of money market operations performed. That is, the bank must develop competent active and passive management policy operations. Thus it is necessary to pay attention to the following points in the asset management of the bank:

a. Cash management needs to be more efficient, that is, you need to plan the inflows and outflows of cash and develop payment schedules.

b. The terms on which the bank places funds must comply with the terms of attracted resources. It is not permissible to excess funds in the asset accounts of the funds in the liability accounts.

c. To emphasize on improving the profitability of the work as a whole and on the profitability of individual operations in particular.

3. Work on reducing the risk of operations. It should be remembered that the immediate action taken by the credit institutions to maintain its liquidity and solvency, usually is associated with an increase in bank costs and will reduce their profits. Risk management of unbalanced balance sheet and bank insolvency reduce potential losses of banks, creates a solid foundation for their future activities.

The approach of Altman's Z-Score formula has achieved ample acceptance by management accountants, auditors, database systems, and courts used for loan evaluation. Therefore, using this model is very effective for public organizations and in our case it shows that the company is in a “safe zone” from financial side.

### **Literature**

1. Financial Reporting and Analysis: Using Financial Accounting Information / Charles H. Gibson. - The University of Toledo, 2009.

2. Altman E., Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance. - 1968. – P. 589-609.

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Бусарова Т.А.** магистрант 1-го курса

Руководитель **Колганова Н.В.**, к.э.н., доцент

Пензенский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Пенза

**Аннотация.** В работе рассматривается значение и необходимость такого понятия в экономике предприятия как управление финансовыми потоками. Финансовые методы и инструменты, информационное и программное обеспечение, а так же нормативно-правовое обеспечение как элементы системы управления денежными потоками. Внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование денежных потоков.

**Ключевые слова:** финансовые потоки, финансовые инструменты, финансовая политика.

Управление финансовыми потоками – это все те операции, которые, так или иначе связаны с денежными потоками организации, входящие в состав финансового менеджмента и осуществляемые в пределах экономической политики предприятия, подразумеваемой как целостная финансовая стратегия, которой придерживается руководство организации для достижения экономической цели ее существования. Главной целью грамотного управления этими потоками является построение и внедрение эффективной системы регулирования всех финансовых ресурсов организации.

Наиболее важными элементами воспроизводства являются те финансовые ресурсы, которые относятся к сфере распределения. Они и лежат в основе системы управления материальными и денежными потоками организации. В рамках финансового менеджмента происходит управление денежными ресурсами, которые находятся в постоянном движении. Денежные потоки организации представляют собой движение денежных средств: в кассе и на счетах предприятия в процессе ее функционирования.

Отсюда следует что, грамотное формирование денежных потоков влияет на ритмичность операционного цикла организации и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. Следует подчеркнуть что, любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на: объемах производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности, реализации продукции, положении предприятия на рынке и т.д. Однако, даже у организаций, занимающих лидирующее положение на рынке и образующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несогласованности различных видов денежных потоков во времени[2].

Рациональное управление всеми денежными потоками организации является основным фактором ускорения оборота капитала организации. Этого можно добиться путем сокращения продолжительности операционного цикла, уменьшая потребность использования кредитных средств или более экономного использования собственных. Исходя из этого, можно сделать вывод, что экономическая эффективность работы организации зависит от грамотно построенной системы управления денежными потоками. Такая система управления создается для: сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости организации, наиболее рационального использования ею своих финансовых активов и источников внешнего финансирования, обеспечения выполнения первостепенных планов организации, а так же уменьшение затрат на ведение хозяйственной деятельности.

К основным составляющим системы управления денежными потоками я бы отнесла: финансовые методы и инструменты, информационное, программное, а так же нормативно-правовое обеспечение. Так, среди финансовых методов, оказывающих наиболее значимое влияние на организацию, структуру и динамику денежных потоков организации необходимо выделить: взаимоотношения с учредителями, порядок расчетов с дебиторами и кредиторами, отношения с покупателями и поставщиками, с гос. органами, налогообложение, финансирование, кредитование, фондообразование, страхование, инвестирование и т.п. Понятие «финансовые инструменты» объединяет в себе следующие составляющие: деньги, налоги, кредиты, цены, формы расчетов, дивиденды, вклады, векселя, нормы амортизации, депозиты и другие инструменты, состав которых определяется спецификой управления финансами в организации. Нормативно - правовое обеспечение включает в себя следующее: государственные законодательно - нормативные акты и установленные нормы и нормативы, устав организации, внутренние приказы и распоряжения, договорную базу контрагентов. На современном этапе развития экономических отношений главным условием успеха любого бизнеса является актуальное поступление информации и быстрое реагирование на нее. Исходя из этого, основным моментом в управлении денежными потоками является внутрифирменная информация; зачастую использование вспомогательных бухгалтерских программ снабжает руководителя предприятия учетной и, что наиболее важно, аналитической информацией.

Высокий уровень согласованности поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени позволяет уменьшить реальную потребность организации в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих основную деятельность, а также запас инвестиционных ресурсов для осуществления реального инвестирования[1].

Для синхронизации притоков и оттоков денежных масс на стадии планирования финансовые управляющие пользуются разработками бюджета движения денежных средств, форма которого зависит от особенностей бизнес-процесса конкретной организации. Результатом расчетов является определение чистого финансового потока за бюджетлируемый период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения и сальдо денежных средств на конец периода бюджетирования. Если последнее



отрицательно или меньше минимального установленного норматива, то следует, во-первых, проводить анализ притоков и оттоков денежных средств, с целью выявления дополнительных резервов, а во-вторых, необходимо рассмотреть вопрос о привлечении внешних источников финансирования.

Факторы, оказывающие влияние на образование денежных потоков, необходимо разделить на внешние и на внутренние. Внешними факторами являются: конъюнктура товарного и финансового рынков, налогообложение, кредитование поставщиков и покупателей продукции, система осуществлений расчетных операций хозяйствующих субъектов, возможность свободного и экономически выгодного доступа к источникам внешнего финансирования. Внутренними факторами являются: стадия жизненного цикла, на которой в данный момент находится организация, продолжительность операционного и производственного циклов, амортизационную политику организации, сезонность производства и реализации продукции, неотложность инвестиционных программ и высокий профессионализм руководства организации.

Но основным в управлении денежными потоками является обеспечение их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим основным характеристикам. Для того, что бы успешно решить эти задачи, финансовому менеджеру необходимо внедрять на предприятии систему планирования, учета, анализа и контроля. Необходимо подчеркнуть, что планирование в целом и движение денежных потоков в частности значительно повышает экономическую эффективность управления денежными потоками, что в результате приводит к:

- сокращению потребности организации в денежных средствах на основе увеличения скорости оборачиваемости активов и дебиторской задолженности, а так же выбора наиболее правильной структуры денежных потоков;
- эффективному вложению свободных денежных средств;
- образованию профицита финансов и необходимой платежеспособности организации в текущем периоде путем уравнивания положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого бюджетного периода на основании принятой бюджетной политики.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики любой современной организации. Оно оказывает существенное влияние на всю систему управления финансами. Важность и значение управления денежными потоками в процессе работы организации трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость организации в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижения финансового успеха на долговременную перспективу.

### **Литература**

1. Варламова В.В. Учет аутсорсинговой деятельности. Монография. Ростов на Дону, РГСУ, 2008. С.18.
2. Рудненко, Н.П. Управленческий и стратегический учет платежеспособности: теория и практика / Н.П. Рудненко. – Ростов-н/Д: 2007. С.32.

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «ПЕНЗХИММАШ»

**Шаркевич А.В.** бакалавр 5-го курса

Руководитель **Калганова Н.В.**, к.э.н., доцент

Пензенский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Пенза

**Аннотация.** В работе рассмотрена проблема недооценки предприятия ОАО «Пензхиммаш» важности планирования финансовых результатов. Вследствие чего предприятие попадает в финансовую «яму», теряя способность расплатиться по собственным обязательствам. То есть проблема банкротства. Кроме того, рассмотрены показатели характеризующие финансовое состояние предприятия, их актуальность и значимость для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, коэффициент автономии, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия.

Оценка финансовой устойчивости необходима для того, чтобы определить, насколько Общество независимо с финансовой точки зрения. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить достаточно ли устойчиво Общество в финансовом отношении, способно ли оно погасить свои долговые обязательства. Эти показатели представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости [1]**

Показатель	Нормативное значение	2015 г.	2014 г.	Отклонение
Коэффициент автономии	0,5	-0,28	-0,16	-0,27
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,65	0,67	-0,09
Коэффициент текущей ликвидности	2	1,24	1,41	-0,65
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1	-0,5	-0,02	-0,48
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,06	0,23	-0,17
Промежуточный коэффициент покрытия	0,7-0,8	0,07	0,24	-0,17

Способ расчета

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{активы}} = \frac{-1213238}{4384406} = -0,28$$

$$\text{Коэффициент финансовой устойчивости} = \frac{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{валюта баланса}} = \frac{-1213238 + 4061081}{4384406} = 0,65$$

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}} = \frac{1880639}{1517105} = 1,24$$

$$\text{Коэффициент обеспеченности собственными средствами} = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотные активы}} = \frac{-1979732}{3617912} = -0,5$$

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{текущие обязательства}} = \frac{88461 + 9967}{1517105} = 0,06$$

$$\text{Промежуточный коэффициент покрытия} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{текущие обязательства}} = \frac{106787}{1517105} = 0,07 [1].$$

Важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость, является коэффициент финансовой независимости (автономии), который отражает роль собственного капитала в формировании активов. Этот показатель свидетельствует о перспективах изменения финансового положения в ближайший период. Оптимальное его значение 0,5, когда сумма собственных средств организации составляет 50% от суммы всех источников финансирования. Рост коэффициента отражает тенденцию к снижению зависимости от заемных источников финансирования. При снижении уровня коэффициента автономии до значений, меньших 0,5, вероятность финансовых затруднений возрастает. Значение этого показателя отклоняется от норматива [1].

В качестве дополнения и развития показателя финансовой независимости (автономии) в данной работе рассмотрен коэффициент финансовой устойчивости – показатель, отражающий способность предприятия устойчиво финансировать производственный процесс в долгосрочной перспективе. Данный коэффициент оценивает степень зависимости предприятия от заемщиков. Значение данного коэффициента уменьшилось на 0,02 пункта по сравнению с 2014 годом и стало ниже норматива. Снижение данного показателя снижает возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам в краткосрочном периоде и повышает риск банкротства [1].

Основополагающим показателем для оценки финансовой состоятельности является коэффициент текущей ликвидности. Этот показатель характеризует платежные возможности, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции (товаров), но и продажи в случае необходимости прочих элементов материальных оборотных средств. Значение коэффициента текущей ликвидности должно находиться в пределах от 1 до 2. Значение данного показателя в 2015 году уменьшилось по сравнению с 2014 годом на 0,17 и составляет больше 1 и имеет нормативное значение [1].

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормативное значение показателя Коэффициент обеспеченности собственными средствами - 0.1 (10%), - было установлено постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» в качестве одного из критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса наряду с коэффициентом текущей. Так как коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, а именно -0,5, то структура баланса предприятия признается неудовлетворительной[1].

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность своевременно рассчитываться по текущим обязательствам за счет средств, находящихся в денежной форме и краткосрочных финансовых вложениях без продажи запасов. В 2015 году коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,06, что свидетельствует о проблемах с краткосрочной платежеспособностью предприятия в 2015 году[1].

При этом коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия), отражающий прогнозируемые платежные способности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, снизился до 0,07, что свидетельствует о неплатежеспособности предприятия[1].

Исходя из выше представленных показателей, можно сделать вывод, что ОАО «Пензхиммаш» является финансово не устойчивым предприятием.

### **Литература**

1. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2015 год по ОАО «Пензхиммаш».

## **ОЦЕНКА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «КАРАВАН»**

**Лаврентьева Т.А., Кокурина О.В.**

Руководитель: **Колганова Н.В.**, к.э.н., доцент,

Пензенский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Пенза

Оборотные средства предприятий, представляя собой единый комплекс, наиболее мобильную часть капитала хозяйствующих субъекта, во многом определяют его стабильность в условиях рыночной экономики, финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности.

Управление оборотным капиталом является важнейшей частью краткосрочной финансовой политики, поскольку именно текущие активы обеспечивают платёжеспособность и целевые финансовые результаты деятельности. Актуальность данной статьи заключается в том, что качество управления оборотными активами отражается в оценке динамики и структуры оборотного капитала, а также

удовлетворения текущих потребностей предприятия. Цель данной статьи заключается в изучении вопросов оценки оборотного капитала организации на примере ООО «Караван».

ООО «Караван» зарегистрировано 26 сентября 2001 года МИФНС по Октябрьскому району г. Пензы. Предметом деятельности общества является розничная торговля продуктами в сети магазинов «Караван». Рассмотрим динамику изменений оборотного капитала ООО «Караван», используя в качестве информационной базы бухгалтерскую отчетность предприятия за 2013-2015 годы (см. Таблица 1).

**Таблица 1** – Динамика оборотного капитала ООО «Караван», тыс. руб.

Статьи баланса	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение		Удельный вес, %		
				2014г. /2013г.	2015г. /2014г.	2013г.	2014г.	2015г.
Запасы	199852	376303	574156	176451	197853	77,83	63,71	65,12
Дебиторская задолженность	28165	98118	269855	69953	171737	10,96	16,61	30,6
Денежные средства	27527	114652	36037	87125	-78615	10,72	19,41	4,08
Прочие оборотные активы	1224	1576	1615	352	39	0,4	0,2	0,1
Оборотные активы	256768	590649	881664	333881	291015	100%	100%	100%

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что сумма оборотного капитала ООО «Караван» в течение анализируемого периода последовательно увеличивалась. Так абсолютное увеличение оборотных активов в 2014 году составило 333 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году – 291015 тыс.руб.

Данное увеличение произошло в основном за счет значительного роста по статье – запасы на 176451 тыс.руб. в 2014 году и на 197853 тыс.руб. в 2015 году. Денежные средства ООО «Караван» в 2014 году увеличились на 87125 тыс.руб., а в 2015 году сократились на 78615 тыс.руб.

Следует отметить значительное увеличение (почти в 10 раз) суммы дебиторской задолженности предприятия в течение анализируемого периода, свидетельствующее об отвлечении средств из оборота ООО «Караван».

Структура оборотных средств предприятия в течение анализируемого периода претерпела ряд изменений, самый большой удельный вес имеют запасы ООО «Караван», однако их доля сократилась с 77,8% в 2013 году до 65,12%. Доля денежных средств предприятия, увеличившись в 2014 году на 8,69 процентных пункта, вновь сократилась к 2015 году более чем в четыре раза, и составила всего 4,08%. Данная тенденция поддержания минимальной доли денежных средств может быть расценена как негативная. Доля дебиторской задолженности увеличилась с 2013 года по 2015 год более чем в три раза. Доля прочих оборотных активов в анализируемом периоде незначительна, менее 1%.

Проведем анализ источников финансирования оборотных активов и динамику изменений текущих финансовых потребностей ООО «Караван» в 2013-2015 годах (см. Таблица 2).

Текущие финансовые потребности рассчитаем по формуле:  $ТФП = З + ДЗ - КрЗ$ , где  $З$  – запасы сырья, материалов, незаконченной и готовой продукции;

$ДЗ$  – дебиторская задолженность;

$КрЗ$  – кредиторская задолженность.

**Таблица 2** - Динамика изменений текущих финансовых потребностей ООО «Караван»

Показатели, тыс.руб.	2013г.	2014г.	2015г.	Темп роста,%	
				2014г./2013г.	2015г./2014г.
Собственный капитал	34254	39240	38682	114	98
Основные средства	60786	75562	139312	124	184
Величина оборотных активов сформированных за счет собственных источников (Чистый оборотный капитал)	-26532	-36322	-100630	136	277
Оборотные активы	256768	590649	881664	230	149

Доля собственных оборотных средств в общей структуре оборотных средств (коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования) в %	-0,10	-0,06	-0,11	0,6	183
Текущие финансовые потребности	-55283	-152550	-138283	275	90

Анализируя данные таблицы 2 можно сделать вывод, что собственный оборотный капитал ООО «Караван» имел отрицательное значение в 2013-2015 годах, ежегодно увеличиваясь по причине роста доли основных средств в составе имущества предприятия.

Оборотные средства были полностью сформированы за счет заемных источников финансирования, что свидетельствует о достаточно сильной зависимости предприятия от кредиторов.

Отрицательная величина текущей финансовой потребности в течение всего анализируемого периода свидетельствует о том, что коммерческий кредит поставщиков ООО «Караван» практически покрывает средства, обездвиженные в запасах, и клиентскую задолженность, порождая дополнительный источник финансирования для предприятия.

Можно сделать вывод, что руководство ООО «Караван» проводит агрессивную политику управления оборотными активами в сочетании с агрессивной политикой управления краткосрочными обязательствами (в структуре пассивов преобладают заемные средства, на конец 2015 года их доля составила 96,2%).

Как правило, если предприятие придерживается агрессивной политики управления оборотным капиталом, то в общей сумме пассивов будет преобладать доля краткосрочных кредитных средств, обеспечивающая повышенный уровень эффекта финансового рычага.

Одним из методов оценки оборотных активов является исследование их оборачиваемости, путем сопоставления показателей средних остатков оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. Экономическая интерпретация показателей оборачиваемости гласит:

- оборачиваемость в оборотах указывает среднее число оборотов средств, вложенных в активы данного вида, в анализируемый период;
- оборачиваемость в днях отражает продолжительность (в днях) одного оборота средств, вложенных в активы данного вида.

Для выявления степени эффективности использования оборотных активов ООО «Караван» проведем расчет коэффициентов оборачиваемости, которые показывают, сколько оборотов делают активы предприятия за определенный период и рассчитаем цикл оборачиваемости (см. Таблица 3).

**Таблица 3** - Оценка показателей оборачиваемости оборотного капитала ООО «Караван» в 2013- 2015 г.г.

Показатели	2013г.		2014г.		2015г.	
	К-т оборачиваемости	Период оборота, дни	К-т оборачиваемости	Период оборота, дни	К-т оборачиваемости	Период оборота, дни
Оборотные активы	7,11	44	6,50	55	4,97	72
Запасы	10,01	39	8,69	41	6,93	51
Дебиторская задолженность	52,37	7	43,64	8	19,89	18

Из данных таблицы 3 следует, что с 2013 года по 2015 год движение оборотных активов замедлилось, что свидетельствует о снижении деловой активности организации и недостаточно эффективном использовании имущества. Приведенные в таблице 3 данные свидетельствуют об увеличении длительности оборота дебиторской задолженности и запасов ООО «Караван», по причине роста их абсолютной величины.

Оценка оборотных активов как правило включает изучение динамики изменений финансового цикла. Финансовый цикл ООО «Караван» в 2013- 2015 годах значительно увеличился (см.Таблица 4).

**Таблица 4** – Длительность финансового цикла ООО «Караван» в 2013- 2015 гг., дн.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение	
				2014 г. /2013 г.	2015 г. /2014 г.
Период оборота дебиторской задолженности Одз	7	8	18	1	10
Период оборота запасов Oz	39	41	51	2	10
Период оборота кредиторской задолженности Окз	21	17	14	-4	-3
Финансовый цикл Одз+Oz-Окз	25	32	55	7	23



Данная тенденция обусловлена значительным ростом дебиторской задолженности и товарных запасов ООО «Караван» и может расцениваться как негативная тенденция.

К числу показателей эффективности использования оборотного капитала относятся показатели рентабельности. Важным условием оценки показателей ООО «Караван» будет достижение сопоставимости элементов, которые используются в расчётах. Поэтому, для оценки рентабельности оборотных активов по прибыли от продаж в расчётах будем использовать величину оборотных активов ООО «Караван», количественно характеризующую их участие в основной деятельности (см. Таблица 5).

**Таблица 5** - Оценка рентабельности оборотного капитала ООО «Караван» в 2013- 2015г.г.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Абсолютное отклонение	
				2014г. /2013г.	2015г. /2014г.
Рентабельность оборотных активов	0,01	0,008	0,005	-0,002	-0,003
Рентабельность запасов	0,012	0,01	0,007	-0,002	-0,003
Рентабельность дебиторской задолженности	0,07	0,05	0,002	-0,02	-0,03

Как свидетельствуют данные таблицы 5, наблюдается отрицательная динамика рентабельности оборотных средств предприятия в 2014-2015 годах, обусловленная сокращением прибыли предприятия и увеличение стоимости оборотных активов.

В результате проведённой оценки оборотного капитала ООО «Караван» был выявлен ряд негативных тенденций управления мобильными активами:

- снижается деловая активность предприятия, обусловленная значительным ростом дебиторской задолженности и товарных запасов;
- снижается доля наиболее ликвидных активов – денежных средств;
- увеличивается длительность финансового цикла ООО «Караван»;
- снижается рентабельность оборотного капитала.

Поэтому руководству ООО «Караван» необходимо предпринять ряд мер по совершенствованию управления оборотным капиталом.

### **Литература**

1. Анализ финансовой отчётности: Учебное пособие / Под редакцией О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 3-е изд. – М.: Издательство ОМЕГА-Л, 2010.- 408 с.

2. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
3. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.
4. Ефимов, Д.А. Определение стоимости фирмы и оптимальной структуры капитала в современных условиях конкурентного рынка / Д.А. Ефимов // Основы экономики, управления и права. — 2013. — №9. — С. 74-79.
5. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: Учебное пособие / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. - М.: Вуз. книга, 2012. - 340 с.
6. Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 184 с.
7. Морозко, Н.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
8. Просветов, Г.И. Финансовый менеджмент: Задачи и решения: Учебно-методическое пособие / Г.И. Просветов. - М.: Альфа-Пресс, 2014. - 340 с.
9. Самылин, А.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А.И. Самылин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 413 с.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АО «КАЛУГАПУТЬМАШ»**

**Ибрагимова А.М.**, бакалавр 4 курса  
направления подготовки «Менеджмент»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации, Калужский филиал, Калуга

**Аннотация.** Данная статья посвящена анализу финансовое состояния одного из ведущих предприятий России по изготовлению путевой железнодорожной техники для ремонта – АО «Калугапутьмаш». В статье рассматриваются основные показатели, характеризующие экономическую деятельность предприятия.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность

Финансовое состояние предприятия одно из важнейших показателей экономической деятельности предприятия. Оно позволяет определить успешность функционирования, развития, а также уровень конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях. Предприятию следует проводить анализ финансового состояния с целью выявления угроз ее устойчивости и их устранения.

По мнению Г.В. Савицкой, финансовое состояние организации – это категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к само-развитию и самофинансированию.

Э.А. Моркарьяно рассматривает финансовое состояние как совокупность показателей, отражающих способность предприятия погашать свои деловые обязательства.

Проведем анализ финансового состояния АО «Калугапутьмаш» за период 2013-2015 гг. Для этого рассчитаем основные группы показателей предприятия, к ним относятся: показатели ликвидности; показатели финансовой устойчивости; показатели деловой активности; показатели рентабельности.

Таким образом, для оценки платежеспособности предприятия были рассчитаны показатели ликвидности и финансовой устойчивости (таблица 1).

**Таблица 1. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости АО «Калугапутьмаш» за 2013-2015 гг.**

Наименование показателя	Нормативное значение	2015 г.	2014 г.	2013 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	Не менее 0,2-0,3	0,02	0,05	0,002
Коэффициент срочной ликвидности	Не менее 1	0,7	0,5	0,3
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	1,2	1,03	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Не менее 0,1	0,06	-0,005	-0,08
Коэффициент финансовой независимости	0,5 и более	0,2	0,2	0,2
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2-0,5	0,2	-0,02	-0,4
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	меньше 0,7	3,3	3,6	5

Исходя из таблицы мы видим, что такие показатели как коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент срочной ликвидности не соответствуют нормативным значениям, но следует отметить, что прослеживается динамика увеличения данных показателей за анализируемый период, а значение коэффициента срочной ликвидности в 2015 г. почти достигло нормативного и составило 0,7.

Коэффициент текущей ликвидности за весь анализируемый период находился в пределах нормы, а также можно заметить увеличение данного показателя. Это говорит о платежеспособности предприятия на данный момент и в случае чрезвычайных обстоятельств.

За анализируемый период нельзя точно утверждать о положительной финансовой устойчивости предприятия. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в 2013-2014 гг. находилось в отрицательной зоне, что может свидетельствовать о том, что из заемных средств формируются не только оборотные активы, но и внеоборотные активы. Следует отметить, что в 2015 г. значение показателя значительно увеличилось с предыдущими годами, но по-прежнему не удовлетворяло нормативному значению и составило 0,06.

Коэффициент финансовой независимости в период 2013-2015 гг. не соответствовал нормативному значению, а также не изменялся и составил 0,2. Это свидетельствует о том, что предприятие не полностью зависит от внешних займов.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств также как и предыдущие коэффициенты в 2013-2014 гг. не соответствовал норме и даже имел отрицательные значения.

Значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств в значительной мере превышает норму, которая рекомендует значение показателя меньше 0,7. Следует отметить о тенденции снижения данного показателя за анализируемый период, но все же в 2015 г. его значение все еще остается достаточно высоким.

Также, следует рассмотреть показатели рентабельности, которые позволяют выявить не только общую эффективность работы предприятия, но и различные стороны его деятельности (таблица 2).

**Таблица 2. Показатели рентабельности АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг.**

Наименование показателя	2015 г., %	2014 г., %	Отклонение (+/-)
Общая рентабельность (%)	5,8	8,2	-2,4
Рентабельность продаж (%)	14,9	13,8	1,1
Рентабельность внеоборотных активов (%)	23,5	32,8	-9,3
Рентабельность оборотных активов (%)	5,9	9,6	-3,7
Рентабельность собственного капитала (%)	20,9	38,2	-17,3
Рентабельность активов (%)	4,7	7,5	-2,8

Из таблицы 2 видим, что рентабельность предприятия уменьшилась.

В 2015 г. эффективность работы снизилась по сравнению с 2014 г., о чем свидетельствует отрицательная динамика показателя общей рентабельности, который составил 8,2% и 5,8% в 2014 и 2015 гг. соответственно.

Значение рентабельности продаж в 2015 г. увеличилось на 1,1 и составило 14,9, что говорит нам о повышении прибыли предприятия, которую она имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров.

Рентабельность внеоборотных активов в 2015 г. составила 5,9 %, что на 9,3% ниже чем в 2014 г. Таким образом, прибыль от использования внеоборотных активов уменьшилась, что не является хорошим знаком для предприятия.

Рентабельность оборотных активов также показала отрицательную тенденцию и снизилась на 3,7%.

Рентабельность собственного капитала в 2015 г. составила 20,9%, что на 17,3% ниже чем в 2014 г. Такая тенденция обусловлена снижением чистой прибыли предприятия.

Показатель рентабельности активов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом уменьшился на 2,8%, что свидетельствует о снижении эффективности оперативной деятельности предприятия.

Таким образом, исходя из вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что в 2015 г. финансовое состояние предприятия хуже чем в 2014 г. Особенно существенно понизились показатели рентабельности собственного капитала.

Руководству предприятия следует принять меры по недопущению дальнейшего ухудшения финансового состояния и выработать мероприятия по более рациональному управлению капиталом предприятия с целью повышения эффективности финансово-экономической деятельности.

### **Литература**

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 345 с.
2. Каменева И. А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1 / И. А. Каменева, Н.А. Грачева. — К.: Юго-западный государственный университет, 2014. — с. 47
3. Ширяева Г. Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации / Г. Ф. Ширяева, И. А. Ахмадиев // ФЭН-Наука № 7–8 (22–23). — 2013. — 15 с.

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ АО «КАЛУГАПУТЬМАШ»

Устымчук С.С., бакалавр 4 курса

направления подготовки «Менеджмент»

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации, Калуга

**Аннотация.** В работе проведен анализ прибыли АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг. В результате исследования представлен анализ отдельных факторов, влияющих на величину прибыли, с использованием факторного анализа. При проведении исследования выявлены резервы роста прибыли данного предприятия.

**Ключевые слова:** прибыль, факторный анализ, себестоимость продукции.

Одной из основных целей деятельности коммерческого предприятия является максимизация прибыли. Рост данного показателя создает финансовую базу, так называемую «подушку безопасности», для его дальнейшего экономического развития. В связи с этим главной задачей является эффективное управление прибылью с целью обеспечения дальнейшего роста компании.

Основным источником дохода фирмы является выручка от реализации продукции. Таким образом, выручкой признается та ее часть, которая остается у предприятия за вычетом издержек на производство и реализацию определенного вида продукции. Поэтому основная и важная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить как можно больше прибыли при наименьших издержках.

Правильное понимание экономического содержания термина «прибыль» является основой для практического использования этой категории в современных условиях нестабильного экономического развития страны и региона в частности. Несмотря на то, что экономическая сущность прибыли раскрыта в многочисленных нормативно-правовых актах и научно-практических работах, данная тема до сих пор носит дискуссионный характер. По мере развития экономической мысли понятие «прибыль» постоянно изменяется и усложняется.

По мнению П.Э. Самуэльсона: «Прибыль – это доход от предпринимательской деятельности». С точки зрения И.А. Бланка: «Прибыль – это доход на вложенный капитал». А в толковом словаре С.И. Ожегова представлено такое определение: «Прибылью признается доход, уменьшенный на величину расходов».

Таким образом, видно, что в экономической литературе нет единого понимания категории «прибыль», но исследования подтверждают, что практически все авторы сходятся во мнении о том, что прибыль – это определенный доход. Соответственно, все рассмотренные выше определения не противоречат, а лишь дополняют друг друга.

Обобщив все представленные определения, можно дать следующую трактовку: прибыль – это обобщающий показатель финансовых результатов производственно-коммерческой деятельности предприятия, определяемый путем вычитания из суммы полученных доходов от предпринимательской деятельности, суммы расходов, произведенных в связи с ее осуществлением.

Среди факторов, влияющих на изменение прибыли можно выделить такие как: объем реализуемой продукции, качество товара, конкурентоспособность предприятия. Для того чтобы проанализировать факторы, оказывающие влияние на величину прибыли АО «Калугапутьмаш» необходимо рассмотреть динамику прибыли данного предприятия за 2014-2015 гг. (таблица 1) [1].

**Таблица 1. Динамика прибыли АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг.**

Показатель	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	Отклонение	
			тыс.руб.	в %
Валовая прибыль	450 722	621 663	170 941	138
Прибыль от продаж	369 372	411 667	42 295	111
Проценты к уплате	135 413	233 051	97 638	172
Прибыль до налогообложения	278 232	197 030	- 81 202	71
Чистая прибыль	219 861	160 024	- 59 837	73

Исходя из представленных данных, можно сделать следующие выводы. Предприятие в 2015 году добилось лучших результатов по сравнению с 2014 годом. Об этом свидетельствует увеличение валовой прибыли на 170941 тыс.руб. или на 38%. Однако такие показатели как прибыль до налогообложения и чистая прибыль снизились соответственно на 81202 тыс.руб. (на 29%) и на 59837 тыс.руб. (на 27%). Прибыль от основной деятельности увеличилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 42295 тыс.руб. или на 11%.

Фактически полученная в отчетном году прибыль может отличаться от прибыли, полученной в прошлом отчетном периоде, и от плановой прибыли в результате воздействия внешних и внутренних факторов. Для того чтобы определить влияние отдельных факторов на величину прибыли, необходимо провести факторный анализ, который позволит выявить резервы роста прибыли предприятия АО «Калугапутьмаш».

Данные о влиянии факторов на изменение прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг в 2015 году по сравнению с 2014 годом обобщены в таблице 2 [3].

**Таблица 2. Обобщение результатов факторного анализа прибыли АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг.**

Факторы изменения прибыли	Сумма прироста (уменьшения) прибыли
Изменение объема реализации товаров, продукции, работ, услуг	-14 775

Изменение структуры и ассортимента	-12 460
Изменение себестоимости	-6 728
Изменение коммерческих расходов	-128 646
Изменение оптовых цен и тарифов	+204 904
Итого	+42 295

Таким образом, можно заметить, что значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме этого, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж, негативные сдвиги в ассортименте продукции, а также увеличение коммерческих расходов. Однако, отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано за счет повышения реализационных цен. Следовательно, резервами роста прибыли данного предприятия являются:

- 1) рост объема продаж;
- 2) увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации;
- 3) снижение себестоимости товаров, работ и услуг;
- 4) снижение коммерческих расходов.

#### **Литература**

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
2. Колачева Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. - №1(44). – С. 29-35
3. Отчет о финансовых результатах АО «Калугапутьмаш» за 2014-2015 гг.

### **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Кардаш Д.Ю.** бакалавр 3-ого курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе обобщены и классифицированы подходы к оценке эффективности российских компаний. Рассмотрена практическая совместимость каждый подхода с точки зрения функционирования организации в российской практике.

**Ключевые слова:** оценка эффективности, финансовая стратегия, организация.

Процесс разработки показателей эффективности является динамичным, из-за постоянных появлений и обновлений подходов и концепций как к



исследованию и оценке функционирования предприятия, так и к оценке эффективности бизнеса. Постоянное обновление совершенствующися через две подсистемы: технология анализа и динамично развивающаяся система оценивания эффективности финансовой стратегии. Первостепенную роль эффективного менеджмента организаций играет обоснование, выбор и реализация финансовой стратегии, определяющее рыночное поведение организации. В зависимости от наличия финансовых ресурсов, методов и направлений их использования формируется его рыночная позиция [2].

Формализованным критерием эффективности сформированной финансовой стратегии предприятия выступает «золотое правило экономики»: темп роста прибыли до налогообложения превышает темп роста выручки от продажи товара, который превышает темп роста собственного капитала, который в свою очередь превышает величину коэффициента 1 или 100% [2].

Исходя из концепции финансовой стратегии, её эффективность логичнее всего нужно представить как эффективность инвестиционного менеджмента. Стоит уточнить, что понятие инвестиции здесь многофакторное и включает в себя практически все процессы функционирования организации, который в свою очередь представляет собой комплекс изменений, существенно влияющие в поддержании стабильности, целостности и состояния организации, путем устранения отклонений от нормативных или запланированных значений.

Из-за разных точек зрения на состав функции, включающих в эффективность финансовой стратегии организаций, существует несколько подходов к оценке эффективности финансовой стратегии, систематизированных в таблице 1.

**Таблица 1. Подходы к эффективности финансовой стратегии.**

Авторы	Критерии эффективности	Особенность подхода
Ю.И. Черный Е.А. Рейнгольд	Выручка, доля рынка, прибыльность, рентабельность.	Отсутствие универсального измерителя
О.Н. Лихачева С.А. Щуров	Максимизация прибыли и обеспечение финансовой устойчивости	Максимизация благосостояния в текущем периоде и на перспективу
С.И. Крылов	Эффективность управления и контроля финансовых потоков	Акцент на плоскость управления
И.А. Соколова	Ликвидность баланса, платежеспособность, анализ основного и оборотного капитала, абсолютная прибыль и динамика показателей рентабельности	Оценка вероятности банкротства с использованием двухфакторной модели Альтмана
А.В. Воробьев	Основа расчета показателей – стоимость бизнеса	Многокритериальный подход

Самым простым понятием эффективности можно считать отношение прибыли к затраченному капиталу, выраженное в натуральном или процентном соотношении. В российской практике принято выделять следующую классификацию методов финансовой стратегии:

1) метод дисконтирования денежных потоков (DCF) - данный метод основан на одном факте - потенциальный инвестор заплатит за данную организацию сумму, которая не больше, чем текущая стоимость будущих доходов от этой организации. Главное преимущество метода – он практически единственный из распространенных методов оценки, основание которого составляют прогнозы будущего развития рынка – важнейшей части инвестиционной стратегии предприятия. Данный метод наиболее распространен в российских компаниях, не требует определенно больших затрат для расчета показателя, так как промежуточные показатели сравнительно просты для вычисления;

2) метод капитализации доходов - основан на равенстве стоимости доли собственности в предприятии и текущей стоимости будущих доходов, которые принесет эта собственность. Представляет собой простое соотношение, представленной формулой:

$$C = \frac{\text{ЧОД}}{R_{\text{кап}}}$$

Где С – стоимость оцениваемой компании

ЧОД – чистый операционный доход;

$R_{\text{кап}}$  – коэффициент капитализации, который в свою очередь представляет норму доходности инвестора.

Наиболее распространенным данный метод становится при оценке деятельности малых и средних предприятий неспецифичных отраслей, т.к. обязательным условием использования этого соотношения является стабильный денежный поток при отсутствии реконструкций в ближайший период;

3) метод добавленной рыночной стоимости (MVA). Стоит сразу оговориться, что данные, полученные данным методом, необходимы для управления стоимостью предприятия на фондовом рынке. Формула расчета рыночной добавленной стоимости такова:

$$MVD = MVS - CVE = NS * SP - CVE$$

Где MVD – рыночная добавленная стоимость;

MVS - рыночная стоимость акций

CVE – балансовая стоимость собственного капитала;

NS – количество акций;

SP – цена 1 акций.

В нашей стране этим методом пользуются компании с высокой степенью ценообразования организации с помощью ценных бумаг. К примеру, компании входящие в «голубые» фишки ММВБ. В промежуточных расчетах используются данные технического и фундаментального анализа, реже волновой анализ и теория фьючерсов. Широкого распространения не получил из-за слабого развития фондового рынка в стране;

4) методика экономической добавленной стоимости (EVA). Данные необходимы для определения фундаментальной стоимости предприятия. Результаты методики являются текущими, временной промежуток может браться любой – в чем и заключается основное преимущество этого метода. Принципиальная разница заключается в том, что алгоритм расчета основывается не на денежном потоке, а на ключевых факторах стоимости. Основной экономической смысл заключается в том, что капитал организации работает настолько эффективно, чтобы полностью обеспечивать необходимую норму доходности. Чем выше доля этого показателя в рыночной стоимости организации, тем ниже вероятность преждевременного банкротства предприятия. Расчет показателя представлен в следующем виде:

$$EVA = NOPAT - WACC * CE$$

Где *NOPAT* - прибыль от операционной деятельности после уплаты налогов, но до процентных платежей

*WACC* - средневзвешенная стоимость капитала;

*CE* - сумма совокупных активов, рассчитано на начало года за вычетом беспроцентных текущих обязательств.

Эта методика универсальна. Она может быть использована как контрольная реализационная функция общей и финансовой стратегии;

5) метод добавленной стоимости акционерного капитала (SVA). Данные актуализированы для пересмотра или первичной оценки фундаментальной стоимости компании. Два обязательных условия применения данной методики являются:

1. наличие развивающегося фондового рынка в стране
2. предприятие любой организационной формы.

Основа анализа является прогноз денежных потоков. Главной сложностью можно считать сложность расчета показателя. При алгоритме расчета необходимо учитывать 4 уровня

- Оценка затрат прошлой деятельности
- Прогнозирование будущей деятельности
- Оценка затрат на используемый капитал
- Расчет приведенной стоимости ЧДП и акционерного капитала.

Результаты прогнозирования для реализации финансовой стратегии SVA-методом актуален на практике, так как в российской практике формируется отчет о движении денежных средств;

6) метод реальных опционов (ROV). Он основан на количественном учете ценностей выбранных высшим руководством стратегического и операционного менеджмента, итоги которых не используются при проводимых расчетах. Главный стимул применения - способствует получение более объективных результатов оценки любого предпринимательской деятельности, т.е. оцениваются сценарии развития. Данный метод можно представить как модификацию DCF с суммированием математической теории опционов.

Данная теория выгладит так: приведенная стоимость каждого из опциона будет равна  $V_i = V_{i0} + V_{i\text{опт}}$ . Возможно также применение модели Блэка – Шоулза (при начальных этапах разработки модели):

$$C = S * N_{d1} - K * e^{-rt} * N_{d2}$$

Где  $C$  - теоретическая цена опциона «кол»

$S$  - текущая цена акции

$t$  - время до экспирации опциона

$r$  - безрисковая процентная ставка

$K$  - страйк опциона

$e$  - основание натурального логарифма (2.71828)

Данный подход дает возможность редактировать и принимать оптимальные решения в следующих периодах в соответствии с последующей информацией. При этом возможность приёма и изменения решений в будущем количественно оценивается в момент анализа.

Необходимо отметить, что независимо от метода менеджмент в большинстве случаев имеет возможность принимать оптимальные решения и изменять уже принятые.

Но стоит учитывать приоритеты финансовой стратегии, которые могут не иметь опционных характеристик. Гибкое планирование является главным преимуществом метода. В российской практике крупные организации проявляют интерес к разработке отчетностей с использованием этого метода [1, с. 229]. К примеру, российские банки уже массово используют данный метод для оценки эффективности использования своих активов.

### Литература

1. Курносова Е.А. Основные методы оценки эффективности финансовой стратегии организации // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. №49. – с. 226-230
2. Тюкавкин Н.М. Методический аппарат анализа и оценки эффективности инновационной деятельности предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN116.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/12EVN116

## АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Уколова К.А. бакалавр 4-го курса  
Руководитель Губанова Е.В., к.э.н., доцент,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье определена роль имущества как важной экономической категории, выступающей одним из условий функционирования организации. Проведен анализ имущественного положения хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** имущество, имущественное положение, финансовое состояние

В современных условиях финансовая стабильность организации, которая зависит от ее финансового состояния, является важнейшим фактором. Поскольку именно имущество хозяйствующего субъекта дает гарантию его независимости и надежности, анализируя финансовое состояние, необходимо прежде всего изучить имущественное положение организации.

Одним из главных критериев оценки деятельности любого хозяйствующего субъекта, ставящего своей целью извлечение прибыли, является эффективность использования имеющегося имущества, а также раскрытие имущественного потенциала [6].

Имущество организации представляет собой совокупность материальных и нематериальных ресурсов, денежных средств, причитающихся организации выплат, необходимых для осуществления ее хозяйственной деятельности.

Имущественное положение – это сумма и структура средств организации и источников по их видам.

Состояние имущества хозяйствующего субъекта определяется с помощью показателей, сгруппированных следующим образом:

1. Хозяйственные средства – по степени их функционирования и уровню ликвидности;
2. Источники образования финансовых ресурсов – по степени их образования и срочности погашения [1].

Любой финансовый анализ независимо от целей его проведения, методов, моделей и приемов основывается на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для оценки имущественного положения наиболее информативной ее формой является баланс, на основе которого определяются сумма по каждой группе активов и пассивов, а также их доля к общей сумме капитала на начало и конец отчетного периода, после чего делаются соответствующие выводы [5].

Такой анализ имеет важное значение не только для самой организации, но и для внешних пользователей информации, поскольку удастся оценить имеющиеся финансовые риски, возникающие при заключении сделок. Кроме того, изучение структуры имущества хозяйствующего субъекта позволяет судить о возможном расширении и сокращении его деятельности.

Объектом исследования в работе является ОАО «Калужский турбинный завод» (далее – ОАО «КТЗ»), которое является одним из крупнейших в России производителей оборудования для энергетики и входит в состав энергомашиностроительного концерна «Силовые машины». Основным направлением деятельности данной организации выступает турбиностроение для различных целей. Оценим имущественное положение организации Калужской области ОАО «КТЗ» (Таблица 1, 2).

**Таблица 1. Динамика и структура активов ОАО «КТЗ» за 2015 г.**

Активы – работающий капитал	На начало года		На конец года		Отклонение	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
Внеоборотные активы	2489795	6,51	2647698	5,80	157903	-0,71
Материальные и финансовые инвестиционные вложения	247	0,0006	237	0,0005	-10	-0,0001
Оборотные активы	35745591	93,49	43008130	94,20	7262539	0,71
Собственные оборотные средства	27673108	72,38	27913743	61,14	-240635	-11,24
Функционирующий капитал	10860371	28,40	6143163	13,46	-4717208	-14,94
Производственные запасы и затраты	2982840	7,80	4018134	8,80	1035294	1,00
Дебиторская задолженность	21567918	56,41	26590321	58,24	5022403	1,83
В т. ч. Долгосрочная	16812737	43,97	21770580	47,68	4957843	3,71
Краткосрочная	4755181	12,44	4819741	10,56	64560	-8,88
Труднореализуемые активы	2489548	6,51	2647461	5,80	157913	-0,71
Медленно-реализуемые активы	19833545	51,87	25899982	56,73	6066437	4,86

Быстролик-вид-ные активы	4773260	12,48	4823560	10,57	50300	-1,92
Наиболее ликвидные активы	11139033	29,13	12284825	26,91	1145792	-2,23
Сумма активов	38235386	100	45655828	100	7420422	-

На основе данных таблицы 1 можно заметить, что основную сумму хозяйственных средств организации составляют оборотные активы (93,49 %), что может свидетельствовать об эффективном использовании капитала.

Собственные оборотные средства на конец отчетного периода составили 27913743 тыс. руб. или 61,14% всех хозяйственных средств, при этом, та их часть, которая действительно участвует в обороте, то есть функционирующий капитал, снизилась в результате увеличения долгосрочной дебиторской задолженности. Кроме того, в организации высокую долю занимают медленнореализуемые активы и имеется тенденция к их увеличению, что значительно затрудняет трансформацию таких активов в денежные средства. Однако положительным фактором является то, что большой удельный вес в данном хозяйствующем субъекте приходится на наиболее ликвидные активы, позволяющие моментально осуществлять расчеты по выполняемым операциям.

Рассмотрим более подробно состояние пассива баланса (Таблица 2).

**Таблица 2. Динамика и структура пассивов ОАО «КТЗ» за 2015 г.**

Источники образования финансовых ресурсов по степени погашения	На начало года		На конец года		Отклонение	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
Собственный капитал	6834091	17,87	9234229	20,23	2400138	2,35
Привлеченный капитал	31401295	82,13	36421599	79,77	5020304	-2,35
Привлеченные инвестиции	0	0,00	297 914	0,65	297914	0,65
Долгосрочные обязательства	23328812	61,01	21327212	46,71	-2001600	-14,30
Текущие обязательства	8072483	21,11	15094387	33,06	7021904	11,95

Кредиторская задолженность	8014674	20,96	15025554	32,91	7010880	11,95
Постоянные пассивы	6891900	18,02	9303062	20,38	2411162	2,35
Долгосрочные пассивы	23328812	61,01	21327212	46,71	- 2001600	-14,30
Краткосрочные пассивы	8072483	21,11	15094387	33,06	7021904	11,95
Наиболее срочные обязательства	8014674	20,96	15025554	32,91	7010880	11,95
Сумма пассивов (источников средств)	38235386	100	45655828	100	4957843	-

Из таблицы 2 видно, что наибольший удельный вес в структуре пассивов занимает привлеченный капитал. Несмотря на то, что структурно соотношение заемных средств в конце отчетного периода уменьшилось, их объем продолжает оставаться высоким (79,77%). При этом, наибольшую долю привлеченного капитала занимают долгосрочные обязательства, тогда как текущие обязательства в своей подавляющей сумме состоят из кредиторской задолженности. Однако для организаций данной отрасли преобладание обязательств долгосрочного характера, учитывая инфляционные условия, является более выгодным.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод, что имущественное положение организации скорее является стабильным. Положительным фактором в оценке имущественного положения ОАО «КТЗ» выступает превышение оборотных активов над текущими обязательствами, что дает возможность быстрее маневрировать средствами. Кроме того, собственные оборотные средства составляют более 50% оборотных активов, таким образом, меньшая их часть вложена труднореализуемые активы. Основными недостатками, сказывающимися на имущественном положении ОАО «КТЗ» выступает то, что в структуре хозяйственных средств преобладают заемные источники средств, а также происходит рост дебиторской задолженности.

Выявленные негативные факторы отрицательным образом сказываются на финансовом состоянии ОАО «КТЗ». Однако структура хозяйственных средств преимущественно зависит от специфики деятельности, объемов производства и других факторов. Поэтому для организаций отрасли энергетического машиностроения такая ситуация не является критической.

Для улучшения имущественного положения необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на устранение существующих недостатков, что в дальнейшем положительным образом скажется на экономическом и



финансовом состоянии организации и позволит более эффективно продолжать осуществление текущей деятельности.

### Литература

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 214 с.
2. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник/Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Т.Г. Попадюк, проф. Б.Н. Чернышева. -2-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 296 с.
3. Губанова Е. В., Орловцева О. М. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: Монография. - Калуга, ООО «Манускрипт», 2016. – 80 с.
4. Майорова А.В., Губанова Е.В. Экспресс-диагностика финансового состояния организации. В сборнике: Информатика, математическое моделирование, экономика сборник научных статей по итогам пятой международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 221-226.
5. Сидорова И.Х. Анализ имущественного положения организации // В сборнике: Конкурентоспособность территории: приоритеты развития и стратегические ориентиры. Материалы международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 229-234.
6. Скоробогатова Н.В. Оценка имущественного положения организации ЗАО «Уссурийский хлебозавод» // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2015. – № 2. – С. 107-112.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

**Горячева А.А.**, магистрант 2-го курса  
Руководитель **Медведева О.С.** к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в статье описан процесс учета лизинговых операций в организации. Названы основные его преимущества перед кредитованием и даны рекомендации по снижению переплат при приобретении лизингового имущества.

**Ключевые слова:** лизинг, бухгалтерский учет, права и обязанности, имущество, правовое регулирование, участники лизинговых отношений, переплаты, выгода.

В условиях рыночной экономики арендные отношения выходят на качественно новый уровень. Многие организации прибегают к аренде целенаправленно, рассматривая ее в качестве альтернативы покупке оборудования с длительными сроками службы.

Однако имеется существенный ряд причин, по которым многие организации боятся вступать в лизинговые отношения.

В немалой степени это обусловлено тем, что некоторые вопросы, возникающие при проведении лизинговых операций, до сих пор являются неурегулированными.

Упрощенное понимание лизинга сводиться к долгосрочной аренде или праву пользования чужим имуществом т.е управление чужим имуществом по поручению доверителя. [1]

Заинтересованность в лизинге проявляют представители малого бизнеса, которые, не имея достаточно средств и не прибегая к привлечению кредитов, могут использовать в производстве и в осуществлении предпринимательской деятельности новое прогрессивное оборудование. [2]

Согласно Федеральному закону от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, различные имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут выступать земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, запрещенное федеральными законами для свободного обращения или с особым установленным порядком обращения.

Участниками лизингового процесса чаще всего являются три основных лица: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга. [3]

Чтобы заключить выгодный лизинговый договор и снизить сумму переплат по договору лизинга можно дать следующие советы:

- учитывать имущество на балансе лизингодателя, что сократит расходы по его содержанию и эксплуатации у лизингополучателя.
- увеличить срок заключения лизингового договора, что позволило сократить ежемесячные лизинговые платежи;
- в целях снижения суммы переплаты осуществлять выплаты, уменьшающиеся в соответствии с уменьшением остаточной стоимости имущества;
- внесение суммы авансового платежа сократит ежемесячные лизинговые выплаты.

Приобретение имущества по договору лизинга отражается бухгалтерскими записями, представленными в таблице 1.

Чтобы заключить выгодный лизинговый договор и снизить сумму переплат по договору лизинга можно дать следующие советы:

- учитывать имущество на балансе лизингодателя, что сократит расходы по его содержанию и эксплуатации у лизингополучателя.
- увеличить срок заключения лизингового договора, что позволило сократить ежемесячные лизинговые платежи;
- в целях снижения суммы переплаты осуществлять выплаты, уменьшающиеся в соответствии с уменьшением остаточной стоимости имущества;
- внесение суммы авансового платежа сократит ежемесячные лизинговые выплаты.

На практике в лизинг чаще всего передается различное технологическое оборудование с высокими темпами морального старения: станки, приборы, дорогостоящие машины, строительная техника, автомобили, вычислительная техника, здания, сооружения. [4]

В развитии лизинга заинтересованы не только лизингополучатели, как потребители оборудования, но и действующие производства, поскольку за счет лизинга расширяется рынок сбыта производимого ими оборудования.

Для инвесторов лизинг обеспечивает необходимую прибыль на вложенный капитал при более низком риске по сравнению с обычным кредитованием за счет действующей защиты от неплатежеспособности клиента. [5]

Также можно выделить несколько основных преимуществ лизинговых операций:

- 100% кредитование имущества;
- более гибкие условия выплат;
- ответственность за имущество лежит на лизингодателе;
- возможность учитывать имущество на балансе лизингодателя;
- право использовать ускоренную амортизацию в отношении предмета лизинга.

### **Литература**

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. 31.12.2014).
2. Дякин Б., Панюшкин В., Тулукова Н. Лизинг – перспективная форма рыночного хозяйствования. М.: РОСБИ, 2013. – 123с.
3. Горемыкин В.А. Основы технологий лизинговых операций: учеб. пособие. М.:Ось-89, 2013. – С.74.
4. Ковалев В.В. Особенности учета лизинговых операций. М.: Проспект, 2014. – 102с.
5. Газман В.Д. Финансовый лизинг: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2013. – С.21.

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бурлакова В.**, бакалавр 4-го курса  
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н., доцент,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в настоящее время предприятия самостоятельно выбирают путь своего развития. Самофинансирование является первоначальной задачей развития, которая достигается за счет прибыли. Управление денежными потоками является необходимым инструментом получения прибыли.

**Ключевые слова:** денежные потоки, предприятие, управление.

Вопрос управления денежными потоками предприятиями в условиях современной экономики представляется наиболее острым в современном мире. Товарно-материальные запасы, дебиторская и кредиторская задолженности, внеоборотные активы, банковские кредиты и займы, собственный капитал – всё это является неотъемлемой частью в системе управления деятельностью предприятия.

Совокупность специфических способов, инструментов и методов, воздействующих на движение денежных средств с целью достижения финансовых результатов и представляет собой концепцию управления денежными потоками на предприятии. Денежные потоки представлены двумя основными типами в зависимости от управления финансами в конкретном временном интервале:

- пренумерандо (авансовый тип) в случае предоплаты оказываемых услуг, он применяется в целях рассмотрения путей накопления денежных средств, что позволяет обеспечить дальнейшее их вложение в новые инвестиционные проекты[6];

- постнумерандо представляет собой постоплатный поток денежных средств, позволяющий проанализировать производительность инвестиционных проектов[3].

С целью выявления реальной информации о движении денежных средств на предприятии, а также сравнения величины финансовых результатов и состоянии денежных средств, необходимо охарактеризовать их в зависимости от основных видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой[4].

Операционный поток образован платежами и поступлениями в процессе операций, совершаемых предприятием ежедневно.

Инвестиционный поток сформирован из денежных средств, которые идут на инвестиционную деятельность и полученные от нее.

Результатом финансовых операций является финансовый поток - взносы в уставный капитал, погашение(получение) кредитов и займов, выплаты дивидендов[3].

Грамотное управление денежными потоками предприятия способствует решению следующих важных задач:

1. Формирование сбалансированного объема денег на предприятии в соответствии с потребностями его деятельности;
2. Оптимизация распределения сформированного размера денежных средств предприятия по видам хозяйственной деятельности и, направлениям использования;
3. Обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости предприятия, включая его постоянную платежеспособность;
4. Максимизация денежного потока, ориентированного на заданные темпы его развития в условиях самофинансирования;
5. Обеспечение минимальных издержек стоимости денежных средств в процессе их применения на предприятии [7].

Использование современных принципов, механизмов, и методов организации эффективного управления денежными потоками, дают возможность осуществить переход к новому качеству финансового развития предприятия.

Процесс управления денежными потоками организации включает следующие этапы – планирование, балансировка, синхронизация платежей и расчет оптимального остатка денежных средств.

1. Составление плана денежных потоков помогает установить источники и дать оценку эффективности использования денежных средств. Кроме того, выявить ожидаемые денежные поступления и перспективы роста организации, ее будущие экономические потребности. Основная цель формирования плана движения денежных средств – проверка реальности источников поступления средств и обоснованности затрат [9].

2. Балансировка денежных потоков. Результатом разработки плана денежных потоков может быть как дефицит, так и избыток денежных средств. Поэтому, их оптимизируют путем балансировки по размеру и во времени, а также оптимизируют остаток денежных средств на расчетном счете.

3. Синхронизация денежных потоков. В ходе оптимизации денежных потоков во времени используются два основных метода – выравнивание и синхронизация. Выравнивание помогает устранить сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков, оптимизируя остатки средних денежных средств и увеличивая степень ликвидности. Результаты этого метода оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны иметь тенденцию к понижению.

В процессе синхронизации должно быть обеспечено повышение уровня корреляции.

Теснота корреляционной связи повышается за счет увеличения или снижения скорости платежного оборота.

Платежный оборот может ускоряться за счет следующих мероприятий:

- скидки на продукцию для дебиторов;
- сокращение сроков товарного кредита для покупателей;
- ужесточения кредитной политики по вопросу востребования задолженности;
- ужесточения процедуры оценки кредитоспособности дебиторов;
- использования современных финансовых инструментов, таких как факторинг, учет векселей, форфейтинг;
- использования таких видов краткосрочных кредитов, как овердрафт и кредитная линия.

Платежный оборот замедляется за счет:

- избегания ранней оплаты кредиторам, т.е. совершать кредитные выплаты не ранее установленной даты;
- увеличения срока товарного кредита, предоставляемого поставщиками (по согласованию с ними);
- лизинга активов и аутсорсинга менее существенных участков деятельности компании;
- перевода краткосрочных кредитов в долгосрочные;
- сокращения расчетов с поставщиками наличными и использования флуота[8].

#### 4. Расчет оптимального остатка денежных средств.

Существует несколько основных методов расчета оптимального остатка денежных средств: математические модели Баумоля-Тобина, Миллера-Орра, Стоуна и т.д. Наиболее популярной моделью управления ликвидностью (остатком денежных средств на расчетном счете), является модель Баумоля-Тобина. В модели предполагается, что коммерческая организация поддерживает приемлемый уровень ликвидности и оптимизирует свои товарные запасы.

Модель говорит, что предприятие начинает свою деятельность, имея предельно целесообразный для него уровень ликвидности. Далее, по мере работы, уровень ликвидности сокращается (постоянно расходуются денежные средства в течение некоторого периода времени). Все поступающие денежные средства предприятие вкладывает в краткосрочные ликвидные ценные бумаги. Как только уровень ликвидности достигает критического уровня, то есть становится равным некоторому заданному уровню безопасности, предприятие продает часть купленных краткосрочных ценных бумаг и тем самым пополняет запас денежных средств вплоть до первоначальной величины. Таким образом, динамика остатка денежных средств предприятия представляет собой «пилообразный» график (рис. 1)[9].

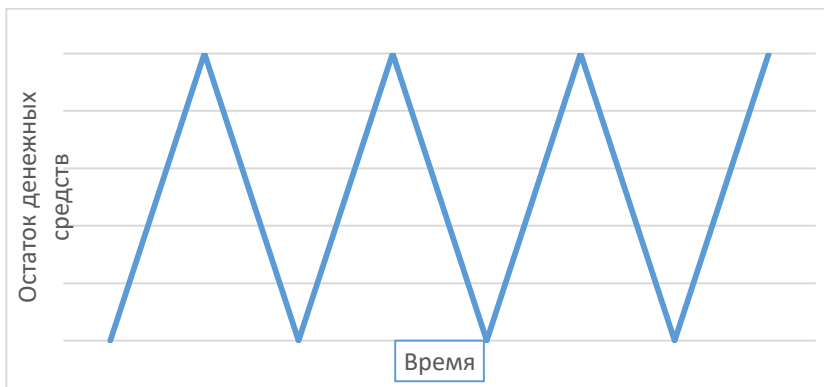


Рисунок 1. Изменение остатка денежных средств на расчетном счете (модель Баумоля-Тобина)

Следует знать, что управление денежными потоками на предприятии осуществляется путем оперативного и стратегического управления и осуществляется в несколько этапов:

Верхний уровень детализации предусматривает составление долгосрочного бизнес-плана (3-5 лет) на основании целей предприятия.

Средний уровень детализации платежей и поступлений позволяет оценить потенциальные возможности предприятия, что подразумевает составление годового бюджета с разбивкой по месяцам, а также анализ макроэкономической среды.

Итогом глубокого уровня детализации является кассовый план, основанный на текущем функционировании предприятия и годовом бюджете.

Максимальная детализация необходима для построения платежного календаря на основе анализа кассового плана, при этом платежный календарь разбивается на отдельные дни в период на 1 месяц [5].

Документы, указанные выше, помогают определить денежный потенциал предприятия для осуществления его планов и целей в дальнейшем.

Таким образом, управление денежными потоками на предприятии имеет важное значение для его комплексной оценки, благодаря взаимосвязи всех документов финансовой отчетности изменения в одних, непременно влекут изменения в других. Поэтому полноценное и грамотное управление потоками денежных средств возможно только в разрезе всей концепции функционирования предприятия.

### Литература

1. Губанова Е.В., Фатеева Т.Н. Анализ денежных потоков организации. -Калуга: Манускрипт, 2015. - 64 с.

2. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-пед. пособие / под ред. В.В. Ковалев – М.: ТК Велби, Изд. «Проспект», 2013. – 121 с.
3. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебник / под ред. Н.И. Морозко – М.: Минфин РФ, Всероссийская государственная налоговая академия, 2014. – 82 с.
4. Салий З.П. Потоки денежных средств: планирование и пути упорядочения, учебник / под ред. З.П. Салий. - Новосибирск, 2013 – 71с.
5. Селезнева Н. Н. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: учебн. пособие для вузов / под ред. Н. Н. Селезнева – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 47с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / А.Д. Шеремет . - М.: ИНФРА-М, 2013. - 50 с.
7. Губанова Е.В. Коэффициентный и факторный анализ денежных потоков // Аналитический журнал РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - №3. - С.441-446.
8. Губанова Е.В. Моделирование денежных потоков организации. В сборнике: Моделирование в технике и экономике сборник материалов международной научно-практической конференции. Главный редактор: Ванкевич Е.В.. 2016. С. 263-266.
9. Панюкова И.В. Управление денежными потоками // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2011. - №1.

## **ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

**Кузнецова Е.А.** бакалавр 3-го курса  
Руководитель **Губернаторова Н.Н.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Развитие рыночной конкуренции, кризисные явления привело к увеличению количества предприятий, которые прошли процедуру банкротства. В данной статье рассматриваются основные причины банкротства, связанные с существующими экономическими условиями в России.

**Ключевые слова:** банкротство, несостоятельность, причины банкротства, последствия банкротства.

Рыночной экономике свойственны такие процессы, как переток капиталов в наиболее доходные сферы предпринимательства, перераспределение собственности от неэффективных хозяйствующих субъектов к эффективным.



Эти явления осуществляются в большинстве случаев посредством процедуры банкротства.

Процедуру банкротства в России регулирует Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 05.02.2007, с изм. от 26.04.2007) и определяет понятие несостоятельность (банкротство): - это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Статистика банкротства юридических лиц на территории России свидетельствует о росте числа предприятий, являющихся банкротами. Это прямо ведет к ухудшению экономической ситуации в России. Согласно аналитическим показателям в 2015 году банкротами признано 12591 организация. По итогам II квартала их число снизилось всего на всего на 2,6%.

Существует множество причин банкротства предприятий. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся из них.

Недостаточный объем собственных средств предприятия и отказ кредитных организаций в дальнейшем финансировании фирмы. В основном это происходит из-за низкой оборачиваемости капитала организации и превышении доли заемного капитала над собственным. В целом по экономике просроченная задолженность по полученным кредитам и займам крупных и средних организаций за период январь-июнь 2016 г. на 20% оказалась выше, чем в аналогичный период 2015 г. и на 80% выше, чем в 2014 г. Вследствие этого снижается кредитный рейтинг и банки отказывают в кредитах. В итоге фирма объявляет себя банкротом [3].

Недостаточный уровень активов, задействованных в обороте организации, и низкое качество денежного потока. Это означает, что организация нерационально использует собственные средства, т.е. предоставляет кредиты и продает продукцию в долг недобросовестным клиентам. Также одной из причин банкротства является большой объем средств, вложенных в долгосрочные активы.

Неконкурентоспособность выпускаемой продукции. Примером этому служит отечественный автопром. Он намного уступает импортным производителям автомобилей, учитывая тот факт, что импортеры платят большие пошлины на ввоз своей продукции на территорию нашей страны.

Немаловажной причиной банкротства являются молодые компании. Много людей в 2014–2015 году потеряли работу и открыли собственный бизнес. Ввиду своей неопытности через некоторое время большинство из них объявили себя банкротами, и продолжают это делать. Согласно статистике на малый бизнес приходится 90% случаев банкротств, а более четверти банкротов составляют молодые компании, не проработавшие на рынке дольше 5 лет.

В современных условиях недостатки законодательства определяют тенденции для процветания фиктивного банкротства, в результате чего с рынка

уходят эффективные хозяйствующие субъекты. Данный факт негативно сказывается на экономике страны.

Неплатежеспособность покупателей. Падение потребительского спроса обусловлено падением реальных располагаемых доходов населения. В первом полугодии 2016 года, по сравнению с тем же периодом 2015 года падение составляет почти 5%, а относительно 2014 г. – 8,4% [2].

Несостоятельность организаций влечет за собой серьезные последствия. Так как сокращается объем выпускаемой продукции в отраслях, то наблюдается снижение ВВП России. Согласно аналитическим данным его объем уже шесть кварталов находится ниже соответствующего периода предшествующего года. Из-за ухода организаций с рынка увеличивается безработица, которая в настоящее время составляет 5,8% или 4,4 млн. человек. Кроме увеличения безработицы, несостоятельность предприятий провоцирует задержки выплат работникам. Вместе с тем снижается уровень доходов населения. В первом полугодии 2016 года, относительно такого же периода 2015 г. они упали почти на 5% [4].

В заключении можно сказать, что банкротство предприятий в России имеет тенденцию к росту и отрицательно влияет на экономику нашей страны. Тем не менее, банкротство предприятий - это необходимый элемент рынка, который играет роль санитара рынка, контролирует состояние его здоровья и предоставляет условия для его будущего развития. Для сокращения роста числа несостоятельных предприятий необходимо усовершенствование законодательной базы, проведение политики оздоровления и улучшения среды бизнеса.

### Литература

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016)
2. «Банкротство. РФ» URL: <http://bankrotstvo.ru/library>
3. «Федеральная служба государственной статистики» URL: <http://www.gks.ru>
4. «Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ)» URL: <http://bankrot.fedresurs.ru>
5. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные направления эффективного импортозамещения в России // Казанская наука. 2015. № 1. С. 58-60.
6. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. 2014. С. 49-55.

## ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Тропин С. В. бакалавр 3-го курса

Руководитель **Костина О. И.** к.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** Для эффективного функционирования любой организации необходимо обладать в достаточном количестве различными ресурсами, в том числе и финансовыми. Однако, многие предприятия, по причине снижения производственных мощностей, спада спроса на товары недополучают значительные денежные средства для продолжения своей деятельности и ликвидируются, что наносит вред всей экономике страны.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, санкции, ПАО «Газпром», собственные средства, заемные средства.

В условиях непростой экономической ситуации, когда замедляются темпы производства и ликвидируются предприятия, когда прекращают свою деятельность некоторые коммерческие банки, по причине отзыва у них лицензии либо их банкротства и вводятся новые санкции - необходимо любыми способами обеспечить финансовую стабильность коммерческих организаций, так как именно децентрализованные фонды денежных средств играют основную роль в формировании ВВП [3]. Безусловно, перед руководством страны сейчас стоит беспрецедентная задача, из условия которой необходимо практически полностью обновить производственные фонды многих предприятий, по причине их устарелости и неэффективности, реструктуризировать экономику и обеспечить политику импортозамещения. Для реализации этих задач необходимо, прежде всего, оказать финансовую поддержку не только крупным, но средним и малым организациям. Особо значимым элементом для предприятий являются финансовые ресурсы, которые включают в себя денежные средства, имеющиеся в распоряжении организации и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат на расширение производства, выполнение финансовых обязательств и экономического стимулирования рабочих. Как известно, источниками формирования финансовых ресурсов выступают собственные и заемные средства. Собственные средства – это прибыль, уставный капитал, средства от продажи ценных бумаг, паевые и другие взносы юридических и физических лиц. Заемные средства представляют собой долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Кредиторами чаще всего выступают коммерческие банки. С целью снижения уровня инфляции ЦБ РФ повышает норму резервирования, т.е. заставляет коммерческие банки уменьшать объем избыточного капитала. Продажа ЦБ государственных ценных бумаг на открытых рынках коммерческим банкам сокращает их резервы, следовательно, уменьшает кредитные возмож-

ности банков [2]. В современной обстановке, политика дорогих денег, проводимая Центральным Банком, вынуждает банки выдавать кредиты под более высокие проценты. Соответственно предприниматели и юридические лица не могут позволить себе получить финансовые ресурсы в достаточном объеме. Таким образом, для сохранения конкурентоспособности и рентабельности предприятия необходимо уделить особое внимание планированию финансовых ресурсов, управлению и контролю за ними.

Безусловно, нестабильная экономическая ситуация или проще говоря кризис затронул не только мелкие предприятия и домашние хозяйства, но и серьезно отразился на деятельности крупнейших российских ТНК таких, как, например, ПАО «Газпром».

Российская нефтегазовая экспансия в Европу началась еще в 1990-е и продолжается на данный момент. Однако, с учетом того, что отдельным странам пришлось вступить в санкционную коалицию против РФ, ряд проектов по строительству газопроводов и нефтегазовая экспансия «Газпрома» в Европу в обход Украины может быть не реализована по причине нехватки финансовых ресурсов. На данный момент в процессе строительства находятся 3 крупных магистрали: «Сила Сибири» – с экспортом в Китай, «Турецкий Поток» – в страны Европы со значительным объемом для Турции, «Северный Поток 2» – Германия. Общая стоимость данных проектов оценивается в миллиарды долларов, однако при существующей цене на газ – 180-200 долларов за 1 тыс. кубометров строящиеся газовые магистрали достаточно нерентабельны. К примеру, газопровод «Сила Сибири» будет рентабельным лишь при цене на газ в 300 долларов за 1 тыс. кубометров. Даже на начальном этапе строительства аналитики утверждали что у «Газпрома» нет средств для реализации столь масштабной стройки [4]. Ко всему прочему, в условиях сложной геополитической ситуации рассчитывать на финансирование со стороны других стран практически невозможно. Около 17 млрд. долларов монополия инвестировала в строительство размороженного «Турецкого потока», который является альтернативой «Южному потоку». Вместо ранее заявленных 4 нитей, сейчас идет речь уже об одной. Соответственно, запланированная прибыль будет гораздо меньше, пропорционально поставкам газа в Европу, а первоначальная мощность в 64 млрд. кубометров сократится до 16, поставку которых необходимо обеспечить только для одной Турции. Общая стоимость проекта составляет 11,4 млрд. евро, «Северного потока-2» – 9,9 млрд. евро, «Силы Сибири» - 44 млрд. долларов. По оценке Американского рейтингового агентства Fitch Ratings «Газпрому» понадобится дополнительно около 900 млрд.рублей на строительство. Для определения финансового состояния «Газпрома» обратимся к отчетности о финансовых результатах, подготовленную в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

**Таблица 1. Основные показатели доходов и расходов ПАО “Газпром” за 2014-2016 гг. [2]**

Показатель	2014	2015 г.	2016 г.	2016г. в % к 2014г.
Чистая выручка от продажи газа, млн. руб.	3 324 878	2 985 385	3 427 257	103,1
Чистая выручка от продажи продуктов нефтегазопереработки, млн. руб.	1 619 214	1 555 591	1 919 214	118,5
Операционные расходы, млн. руб.	3 943 669	4 635 502	4 635 502	117,5
Сальдо курсовых разниц (убыток), млн. руб.	570 402	282 924	464 049	81,4
Чистая сумма долга млн. руб.	1 112 797	1 650 633	2 083 120	187,2

Увеличение выручки от продажи газа обусловлено наращиванием объемов экспорта в Европу, что компенсировало сокращающуюся прибыль из-за курсовой разницы. Однако вместе с повышением экспорта растут и операционные расходы, которые включают в себя и перекупку нефти и газа у отдельных организаций. К тому же, из-за волатильности на финансовом рынке, “Газпром” несет большие убытка в виде отрицательного сальдо курсовых разниц. Из таблицы видно, что расходные статьи растут интенсивнее статей дохода, следовательно, наблюдается и увеличение долга, что затрудняет реализацию стратегических целей [5].

В современной ситуации, рационально использовать имеющиеся финансовые ресурсы предприятия можно лишь при их правильном управлении. Эффективность использования финансовых ресурсов характеризуется оборачиваемостью активов и показателями рентабельности. Следовательно, эффективность управления можно повышать, уменьшая срок оборачиваемости и повышая рентабельность. Тем более, что ускорение оборачиваемости оборотных средств не требует капитальных затрат и ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, поэтому для повышения рентабельности необходимо совершенствовать управление запасами организации. Таким образом, при направлении запасов в оборот, предприятие повысит производительность и сократит издержки связанные с хранением данных активов на складах. Следовательно, для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии и повышения его рентабельности необходимо: планировать закупку необходимых матери-

лов, иметь современную логистическую систему и совершенствовать прогнозирование спроса. Именно величина ожидаемого спроса является ключевым принципом при планировании и управлении финансовыми ресурсами.

Ко всему прочему, Правительством принято решение о повышении налоговой нагрузки для предпринимателей и юридических лиц, а это означает, что прибыль организаций будет сокращаться. На мой взгляд, в сложной экономической ситуации роль основного стабилизатора и регулятора экономики должно сыграть государство. Могут ли малые, средние и крупные предприятия рассчитывать на субсидии со стороны государства? Думаю да, но прежде всего – те, которые имеют стратегическое значение для страны: предприятия специализирующиеся на аграрной промышленности и на сельскохозяйственной секторе ввиду того, что необходимо как можно скорее реализовать политику импортозамещения.

В заключение хотелось бы отметить, что эффективность использования финансовых ресурсов предприятия зависит от их грамотного управления, и достигнуть этой эффективности возможно лишь при планировании всех финансовых потоков и процессов фирмы, несмотря на то, что имеет место быть дефицит ресурсов. Убежден, что проблема, связанная с формированием финансовых ресурсов предприятия будет решена совместными усилиями, как со стороны Руководства страны, так и ЦБ РФ.

### Литература

1. Костина О.И. Роль и значение капитала в управлении организацией // Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э.Циолковского. - Калуга: Изд-во КГУ им.К.Э.Циолковского, 2013, С.26-29.
2. Костина О.И., Царькова Д.В. Влияние управления денежными потоками на деятельность коммерческой организации// Человек в XXI веке: Материалы VIII Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов. – Обнинск: ФГБУ «ВНИИГМИ-МЦД», 2014, С.19-22.
3. Костина О.И., Крыгина Е.С. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации Современные концепции научных исследований.// Материалы IV Международной научно-практической конференции: 11 декабря 2015 г. Нижний Новгород, 2015, С.133-136.
4. Пучкова М.В., Костина О.И. Использование экономико-математических методов в управлении финансовыми ресурсами коммерческой организации//Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов/ Челябинский филиал Финуниверситета, – Челябинск, 2016, С. 144 -147.
5. Пучкова М.В., Костина О.И. Управление финансовыми ресурсами в ОАО «РЖД», пути их оптимизации в современных условиях хозяйствования//В сборнике: Актуальные проблемы развития транспорта материалы III Международной студенческой научно-практической конференции. Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II, Нижегородский филиал. 2016, С. 189-192.

6. Официальный сайт РБК <http://www.rbc.ru/finances/>
7. Официальный сайт “Газпрома” <http://www.gazprom.ru/>

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Смирнова О.А.** магистрант 2-го курса  
Руководитель **Орловцева О.М.** заведующий кафедрой, к.э.н.  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрены основные аспекты формирования дебиторской и кредиторской задолженности в организации. Определены основные методы управления обязательствами. Предложены методы совершенствования системы управления дебиторской и кредиторской задолженности организации в современной российской экономике.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, обязательства, динамика, рыночная экономика, система управления, совершенствование.

Важнейшим условием стабильного функционирования любой организации и обеспечения ее финансового положения является эффективная организация расчетов с контрагентами. В случае недостаточного внимания к задолженности заказчиков и покупателей может возникнуть ситуация, которая повлечет за собой невозможность своевременного погашения задолженности перед поставщиками и сотрудниками организации.

Таким образом, контроль и управление расчетами организации представляют собой часть общей ее политики, которая включает в себя управление дебиторской и кредиторской задолженностью, выбор условий реализации продукции и инкассации задолженности заказчиков, выработку политики произведения платежей и движения денежных средств для достижения необходимого уровня финансовой устойчивости организации.

Следует отметить, что дебиторская и кредиторская задолженность возникают у организации как следствие несоответствия даты появления обязательств по оплате с датой самих платежей по этим обязательствам. Применительно данных понятий на практике, можно с уверенностью говорить, что практически ни одна формирующаяся и развивающаяся организация не может осуществлять свою деятельность без использования хотя бы незначительного объёма как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Таким образом, данными видами задолженности необходимо управлять с целью постоянной оптимизации их величины [1].

Состав, структура, а также динамика и темпы изменения дебиторской и кредиторской задолженности оказывают непосредственное влияние на финансовое состояние и устойчивость любой организации. По данным российской статистики дебиторская задолженность представляет собой около 33 % всех активов организаций. Уровень и темпы роста обязательств организации определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка, емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов для конкретной организации, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов.

Формирование политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ обязательств организации в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям и продавцам продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления и получения кредитов;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской и кредиторской задолженности [2].

Рассмотрим на примере российской практики ситуацию с формированием обязательств организации. В таблице 1 представлены данные за период 2010-2015 гг. о динамике изменения величины кредиторской и дебиторской задолженности большинства организаций страны.

**Таблица 1. Изменение кредиторской задолженности организаций Российской Федерации(без учета субъектов малого предпринимательства) млрд. руб.**

Период	Кредиторская задолженность	В т.ч. просроченная	Дебиторская задолженность	В т.ч. просроченная
2010	17683	1006	18004	1048
2011	20954	1208	21797	1167
2012	23632	1188	22867	1225
2013	27532	1470	26264	1483
2014	33174	1881	31014	2016
2015	38925	2429	35736	2276



Исследуя данные предоставленной таблицы, можно сделать вывод, что дебиторская и кредиторская задолженность постоянно увеличиваются. Кредиторская задолженность организации в 2015 году по сравнению с 2010 годом увеличилась более чем в 2 раза (2,21). Такая же ситуация наблюдается при исследовании динамики дебиторской задолженности. Динамика и состав дебиторской задолженности свидетельствует о том, что поставщики организаций, получая вовремя его продукцию, задерживают выполнение обязательств по оплате. При этом объем просроченной дебиторской задолженности в общем ее объеме на начало года позволяет сделать вывод о том, что организация в значительной мере кредитует деятельность своих контрагентов. В данном случае у организации появляются препятствия для своевременного погашения собственных обязательств.

Важным условием эффективного функционирования большинства организаций является недопущение интенсивного и продолжительного роста дебиторской и кредиторской задолженности в общем объеме активов. В противном случае, данный рост может повлечь за собой значительное ухудшение большинства финансовых показателей, а также более медленный оборот ресурсов и периодические простои. Вследствие внешних проблем возможно снижение вероятности оплаты обязательств перед кредиторами, что в целом отрицательно отобразится на развитии экономики России.

В условиях конкурентной рыночной экономики организации не могут длительное время существовать с большой дебиторской задолженностью, так как отсутствие своевременно поступивших платежей может поставить под угрозу нормальное функционирование организации – поставщика, поэтому управление и постоянный контроль над уровнем обязательств организации являются одной из основных задач российских предприятий. Так, например, для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере строительства, данная проблема является наиболее актуальной, так как данная отрасль характеризуется довольно продолжительным операционным и финансовым циклами. Отчасти это объясняется особенностью договорных отношений, устанавливаемых между организацией – заказчиком и организацией – подрядчиком по договору подряда, регулируемого Гражданским кодексом РФ.

Применительно к российским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключить организации с высокой степенью риска из числа постоянных партнеров;
- систематически пересматривать лимиты кредитных сумм;
- по возможности оплачивать обязательства ценными бумагами;
- формировать и применять на практике принципы и формы расчетов организации с контрагентами на будущий период;
- определять и рассчитывать общий объем оборотных активов организации, который может быть вовлечен в дебиторскую задолженность в форме товарного кредита или по выданным авансам;

- формировать и использовать эффективную систему штрафных санкций в случае просрочки исполнения обязательств;
- использовать современные эффективные формы рефинансирования задолженности.

Основой формирования стандартных форм оценки покупателей и главных условий выдачи кредита является их кредитоспособность. Последняя характеризует определенные условия, на основе которых определяется способность покупателя привлекать кредит в различных формах и объеме, а также его способность своевременно и в полном объеме выполнять все финансовые обязательства, связанные с кредитом. [3].

Формирование системы организации определенных стандартов, которые позволят оценить покупателей, включает следующие основные этапы:

1. Установление основных характеристик, оценивающих кредитоспособность конкретных групп покупателей.

2. Формирование и проведение экспертизы информационной базы определения возможной кредитоспособности покупателей обеспечивает правильность и направленность проведения такой оценки. Информационная база, которая используется в данном случае для данной цели, формируется из сведений, предоставляемых непосредственно покупателем; данных, которые формируются из внутренних источников; информации, формируемой из внешних источников (коммерческого банка, т.п.).

3. Формирование групп покупателей товаров и услуг в зависимости от их уровня кредитоспособности. Данный этап базируется на результатах проведенной оценки и включает в себя следующие категории:

- группа «первоклассных заемщиков», которым кредит предоставляется в максимальном объеме;
- группа покупателей, которым кредит предоставляют на уровне допустимого риска неуплаты обязательства;
- группа покупателей, которым кредит не может быть предоставлен.

4. Разграничение кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

В реальной жизни в процессе функционирования российских организаций, им неизбежно приходится сталкиваться с той проблемой, что снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской может стать невыгодным и понести определенные убытки. Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия. Организация в таком случае может приобрести признаки несостоятельности и стать очень уязвимой для своих кредиторов. Таким образом, финансовые менеджеры любой организации должны учитывать данный факт и решать проблему постоянного балансирования дебиторской и кредиторской задолженностей.

## Литература

1. Левина О.А. Современные формы управления дебиторской задолженностью, особенности их использования//Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике//Материалы II Международной открытой научно-практической конференции. Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоу С.Т., Орловцевой О.М., 2016 – Издательство: ООО "ТРП", С. 40-46.
2. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление.
3. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.

## ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Отёкина А.П.** бакалавр 3 –го курса,  
**Онищенко Е.П.** бакалавр 3 –го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрена проблема управления затратами в организации. Предложены мероприятия для снижения себестоимости строительного-монтажных работ в строительной организации.

**Ключевые слова:** затраты, снижение себестоимости, строительство, уменьшение затрат.

Основным финансовым результатом деятельности организации является прибыль. Деятельность любой компании, как вновь созданной, так и уже функционирующей, направлена на максимизацию данного показателя, который служит основой и источником средств для дальнейшего развития организации. Повысить прибыль можно увеличивая объёмы строительства или цены на услуги, но это не всегда возможно и целесообразно. А вот снижение затрат, то есть снижение себестоимости строительного-монтажных работ, являющихся всё-таки наиболее важным фактором, влияющим на величину прибыли, — это то, к чему может стремиться организация.

Следует отметить, что проблема управления затратами и себестоимостью всегда находилась в центре внимания отечественных и зарубежных ученых. Теоретические основы управления затратами были разобраны в работах многих учёных-исследователей, таких как Ивашкевич В.Б., Дури К., Кондраков Н.П. и др. Значительный вклад в решение вопросов, связанных с классификацией затрат, методам их планирования, учета и анализа внесли: Карпова Т.П., Бычков М.Ф., Шеремет А.Д., Каплан Р., Андерсон Х. и др.

Для уменьшения затрат для приобретения строительных материалов следует проводить изучение рынка сырья на месте производства строительно-монтажных работ, что приведет к уменьшению плеча перевозок. [7,21]

Поиск и соблюдение оптимальной партии поставки, расчет равных интервалов между поставками – всё это позволяет уменьшить общие издержки на хранение и транспортировку строительных материалов, что напрямую сказывается на себестоимости объектов строительной деятельности и прибыли организации. Для рационального использования времени и денег необходимо проводить постоянный мониторинг цен, ассортимента продукции. Так же необходимо проводить расчеты по поставкам, их объёму для понимания складывающейся ситуации и принятия мер по её улучшению. Исходя из рассчитанных партий поставок, налаживание отношений с поставщиками упростит работу и даст возможность приведения к единой системе расчётов и получения дополнительных скидок, что является еще одним способом снижения себестоимости помимо экономии на хранении и транспортировке. При этом важно отметить, что реализовать основные принципы логистики возможно лишь при постоянной стабильной деятельности поставщиков сырья и материалов, поэтому выбор поставщика - это один из самых важных этапов при организации логистики снабжения. Система выбора поставщиков позволит наладить бесперебойные поставки строительных материалов на объекты организации, что снизит затраты на ведение деятельности, улучшит финансовое состояние, сэкономит время и трудозатраты, что важно для успешной сдачи объектов в установленные сроки.

Итак, для функционирования строительной организации наиболее эффективным образом необходимо максимизировать прибыль. Поиск точки безубыточности – это процесс максимизации прибыли св экономическом смысле. Основными оперативными показателями эффективного функционирования строительной организации в нестабильных условиях рынка принято считать безубыточный объём производства (строительства), а к основным параметрам управления можно отнести издержки строительства и цену на материалы, которые можно минимизировать за счет объёмов поставки и работы с одним поставщиком.

Основная задача, то есть снижение расходов, подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов, а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ формируется из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат.

Добиться снижения затрат на сырьё можно и за счёт снижения норм расхода и контроля за их выполнением.

Так, при усиленном контроле за выполнением производственных норм машин и механизмов в соответствии с технологическими картами количество машино-часов, отработанных одним водителем-механизатором может уменьшиться (по личным наблюдениям).

Оплата труда водителей и механизаторов производится в соответствии с отработанными машино-часами. Поэтому в связи с уменьшением времени, которое обрабатывают водители, уменьшится фонд оплаты труда.

Также важным является рациональное, основанное и целесообразное использование материальных ресурсов. Особенно это касается горюче-смазочных материалов и энергии, так как они являются природными ресурсами. Истощение данных ресурсов нельзя доводить до недопустимых пределов. Добиться их экономии можно при усовершенствовании и развитии техники, рациональном использовании автотранспорта и механизмов, при сокращении машино-часов работы. [3, 230]

Так, одним из способов экономии топлива является установка системы спутникового мониторинга (слежения) транспорта, то есть оборудования ГЛОНАСС и системы контроля топлива на всю технику организации. Они позволяют отображать на интерактивных картах в режиме онлайн маршрут следования от одного до сотен мобильных объектов (автомашин) одновременно и способны формировать графики расхода топлива. Во-первых, после установки такого оборудования в любой момент можно будет отследить где конкретно находится автотранспорт, механизм. При перевозе сырья и материалов водитель автотранспорта должен придерживаться строго определённого маршрута, соблюдение которого поможет контролировать GPS/ГЛОНАСС трекер. То есть с помощью данной системы можно свести к минимуму незапланированные расходы на ремонт автотранспорта, механизмов, так как сократится пробег автомобиля и детали будут меньше изнашиваться. Во-вторых, эта система позволяет следить за уровнем топлива в баке машины, контролировать количество сливов и дозаправок топлива. У данного датчика есть плюсы. Они состоят в том, что он стабилен, надёжен, обладает высокой точностью замера уровня топлива в баке. К минусам можно отнести трудность монтажа и настройки датчика.

По личным наблюдениям и сравнению данных организаций в отрасли, экономия горюче-смазочных материалов после установки данной системы ориентировочно составляет 10%, так как водители начинают чётко соблюдать маршрут и экономить топливо.

Расходы на ремонт и технический осмотр автотранспорта и механизмов так же могут уменьшиться на 5% (по личным наблюдениям).

Достигнуть уменьшения материальных затрат можно и путём улучшения техники и технологических процессов, что будет содействовать целесообразному расходованию материальных ресурсов и максимальному сокращению величины потерь и отходов.

Ещё один способ сокращения себестоимости состоит в повышении производительности труда. Она обуславливается количеством продукции, производимой в единицу времени (например, час), этот показатель называется выработка, либо количеством времени, за которое изготавливается единица продукции - трудоёмкостью. Поскольку одинаковый результат может быть получен при разной эффективности труда, понятно, что чем меньше рабочего времени

затрачивается на производство единицы продукции, тем больше продукции может быть произведено за конкретный промежуток времени.

Рост производительности труда в организации снижает затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий. Как правило, благодаря этому изменяются нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях обычно не изменяются. [6, 162]

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и цены, организация может сэкономить на оплате труда рабочих. Это можно объяснить тем, что доля заработной платы в себестоимости строительно-монтажных работ уменьшается в связи со снижением расценок. Но это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, потому что при приводимых организационно-технических мероприятиях рабочие могут выполнить больше работ с теми же затратами труда. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость строительно-монтажных работ за счет уменьшения доли заработной платы в единице строительно-монтажных работ одновременно с увеличением средней заработной платы работников.

Действительно, при формировании в организации комплексных механизированных бригад выработка на одного рабочего ориентировочно увеличится, потому что с ростом производительности труда часть рабочих будет высвобождаться. Этих рабочих можно будет использовать на других участках строительства. В наше время именно квалифицированная рабочая сила в дефиците, поэтому это особенно актуально.

Во втором случае, если определены нормы выработки на одного рабочего и расценки на работы не изменяются, сумма затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы строительно-монтажных работ не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем строительных работ. Это приводит к экономии по другим статьям расходов. В частности сокращаются затраты по управлению и обслуживанию строительства. Происходит это потому, что условно-постоянные расходы (содержание зданий, амортизация оборудования, содержание управленческого аппарата и другие расходы) не зависят от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше объем строительно-монтажных работ, тем меньше доля управленческих расходов в их себестоимости.

Уменьшить расходы на амортизацию можно за счёт:

- 1) улучшения структуры основных фондов. При анализе структуры основных фондов учитывается её возрастной состав. Если увеличивается доля старого оборудования, то растёт число физически изношенных

элементов основных фондов, это приводит к повышению эксплуатационных расходов, увеличению затрат на ремонт, ухудшению качества строительства;

- 2) кадрового соответствия интенсивного и экстенсивного использования основных фондов.

Между суммой условно-переменных затрат и объёмом выполненных строительно-монтажных работ существует прямая зависимость. Поэтому при управлении данными затратами главным ориентиром должно быть обеспечение их постоянной экономии. Обеспечение этой экономии до преодоления организации точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть эту точку. После преодоления точки безубыточности сумма экономии условно-переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли организации. К числу основных резервов экономии переменных затрат можно отнести:

- 1) уменьшение количества рабочих за счет обеспечения роста производительности их труда;
- 2) сокращение объёмов запасов материалов, сырья и готовой продукции в неблагоприятные периоды для товарного рынка;
- 3) обеспечение выгодных для организации условий поставки сырья и материалов и др.

Использование функции операционного рычага, направленное на определенные цели управление переменными и постоянными затратами, быстрое изменение их соотношения при изменениях условий хозяйствования позволят увеличить потенциал формирования прибыли организации.

Итак, предложениями по снижению затрат с целью повышения показателей прибыли являются:

- 1) проводить изучение рынка строительных материалов на месте производства строительно-монтажных работ;
- 2) установка оборудования ГЛОНАСС на всю технику организации (экономию ГСМ ориентировочно составляет 10%; уменьшение расходов на ремонт и технический осмотр на 5%);
- 3) создание комплексных механизированных бригад (уменьшение фонда оплаты труда);
- 4) освоение новых видов работ (монтаж металлоконструкций), сокращает время простоев у рабочих;
- 5) контроль выполнения производственных норм машин и механизмов в соответствии с технологическими картами (сокращение фонда оплаты труда водителей и ремонтных рабочих).

### Литература

1. Дури К. Управленческий и производственный учёт: Учебник – М. ЮНТИ-ДАНА, 2012. – 738 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: Учебник – М. Юристъ, 2015. – 576 с.

3. Керимов В. И. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник, 9-е изд. – Дашков и Ко, 2016. – 484 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 292 с.
5. Назарова В.Л., Фурсов Д. А., Фурсова С. Д. Управленческий учет: учебник. – Алматы: Экономика, 2015. – 308 с.
6. Даудова Л. В. Методические основы регулирования затрат строительного предприятия по отклонению и возмущению // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2015. - № 4. - с. 161-165
7. Никольская Э.В. Анализ затрат на производство // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 5. – с.20-22.
8. Отёкина А. П. Методология управления затратами в производственной организации // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития – 2016. - № 28-2. – С. 109-113

## **ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА (АМЕРИКАНСКАЯ И ЯПОНСКАЯ)**

**Афоникова А.В, Астахова К.Р.**, студентки  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в данной статье на основе анализа научной литературы в области психологии управления и менеджмента описана характеристика и сравнение двух наиболее эффективных (на сегодняшний день) моделей управления – Японской и Американской.

**Ключевые слова:** управление, модель, организация, менеджмент.

За период становления менеджмента как фундаментальной науки большинство зарубежных стран накопило достаточно опыта и знаний, а также сведений, касающихся данной сферы. В частности, эти учения касаются теории и практики управления в различных сферах с учётом их уникальных особенностей.

При создании определённой, присущей только, в частности выбранной стране модели менеджмента, необходимо учитывать широкий спектр существующих аспектов. Содержание управления корпорациями в конкретной стране определяется не одним фактором: во-первых, законодательством и нормативными актами, которые призваны регулировать и ранжировать права и обязанности всех задействованных сторон, во-вторых, стоит учитывать уже сложившуюся структуру и, несомненно, систему управления, в конкретной стране. Уже накопившийся, опыт становления моделей в менеджменте утверждает, что перемещение различных моделей управления из одной социокультурной среды в другую совершенно невозможен.



Общей теории управления, которая была бы применима во все времена не существует. Важно принимать во внимание, что содержание менеджмента всегда напрямую зависит от особенностей конкретно рассматриваемой страны. Существуют только базовые принципы управления. Именно эти фундаментальные знания лежат в основе, уже известных, всемирных моделей менеджмента: американской, японской, французской и т.д. Каждая сформировавшаяся модель обладает отличиями, поскольку стоит брать во внимание национальные особенности касательные менталитета, психологии и т.д. Именно поэтому невозможно применять модель управления, принадлежащую одной стране, в рамках организации управления другой страны и наоборот. [3,стр.44]

Для лучшего раскрытия высказанной мысли хотелось бы провести сравнительную характеристику американской и японской модели управления.

Американская модель управления окончательно сформировалась в конце XIX – начале XX веков. Она опирается на знания научной школы управления, значительный вклад в которую был внесён Ф. Тейлором.

Основные правила менеджмента США:

1. Делай то, что приносит реальный доход.
2. Выбирай только продуктивное достижение целей.
3. Рационально используй ресурсы. [1,стр.16]

Основными критериями достижения поставленной цели являются:

1. компетентность руководителя;
2. способность к пониманию психологического портрета партнёра;
3. доверие, и, следовательно, переход к делегированию полномочий.

В рамках американских компаний практикуется управление, суть которого заключается в долгосрочном планировании и осуществление выбранных стратегий в реальном временном периоде. Не менее важным критерием является подборка руководящих кадров, которые обязаны обладать организаторскими способностями, а не только знаниями специалиста.

Американская модель в современных условиях используется на предприятиях США, Канаде, Великобритании, и некоторых других странах с развитой экономикой. [2,стр.145]

Однако более эффективной системой управления признана Японская модель. Она формируется под влиянием нескольких факторов:

1. Творческого освоение зарубежного опыта в управлении;
2. Сохранения национальных традиций.

Главной отличительной особенностью данной модели является то, что она ориентирована на человеческий фактор. За определённый временной промежуток в Японии образовались определённые методы труда, которые соответствуют особенностям национального характера. Сущностью японского менеджмента является умение работать с людьми. Компаниям, которые сумели выстроить доверительные отношения с сотрудниками, удалось достигнуть наибольшего успеха. Традиция подчиняться старшему по возрасту, так же оставила свой положительный отпечаток на установившейся модели управления.

Ещё существенным отличием является то, что в Японии присутствует система пожизненного найма и процесс совместного решения насущных вопросов, а также концепция непрерывного обучения. Японцы любят и уважают труд. В иерархии ценностей он для них занимает первое место.

Также характерной чертой данной модели является необычное принятие решений на предприятии. Оно основывается «снизу-вверх», т.е. по принципу единого соглашения. (долгий процесс принятия решения, однако быстрая его реализация).

Японская модель управления, которая учитывает психологически портрет и социальный статус, содействовала усовершенствованию базовых методов управления персоналом и в Европейских странах. С каждым годом организации иноязычных стран всё больше заимствуют принципы, черты данной модели, отказываясь от ранее безумно популярной – Американской.

Сравнительные характеристики двух представленных моделей приведены в Таблице №1.

**Таблица №1**

<b>Японская модель менеджмента</b>	<b>Американская модель менеджмента</b>
Управленческие решения принимаются коллективно на основе единогласия	Индивидуальный характер принятия решений
Коллективная ответственность	Индивидуальная ответственность
Нестандартная, гибкая структура управления	Строго формализованная структура управления
Неформальная организация контроля	Четко формализованная процедура контроля
Коллективный контроль	Индивидуальный контроль руководителя
Замедленная оценка работы сотрудника и служебный рост	Быстрая оценка результата труда, ускоренное продвижение по службе
Основное качество руководителя — умение осуществлять координацию действий и контроль	Главное качество руководителя — профессионализм
Ориентация управления на группу	Ориентация управления на отдельную личность
Личные неформальные отношения с подчиненными	Формальные отношения с подчиненными
Продвижение по службе по старшинству и стажу работы	Деловая карьера обуславливается личными результатами
Подготовка руководителей универсального типа	Подготовка узкоспециализированных руководителей

Оплата труда по показателям работы группы, служебному стажу и т.д.	Оплата труда по индивидуальным достижениям
Долгосрочная занятость	Наем на работу на короткий период

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что японская модель управления в первую очередь учитывает человеческий фактор. В то же время в США лица, ответственные за распределение капитала, сосредоточены в высшем управленческом аппарате, и подвижная и устойчивая стратегия проводится только с помощью служащих, тех, кто всецело ответственен за эту стратегию. Но в обеих странах развивающиеся компании в ходе своего роста используют все наиболее, связанные с риском производственные стратегии. События, при помощи которых компании такого вида приспособляются к изменениям в окружающей среде, меняются, но зачастую всего они намеренно проводят внутреннюю перестройку. [4]

#### **«Литература»**

1. Короткова Л.В. «Американские подходы к управлению производством» – СПб: Северная Пальмира, 2001
2. Попов А.В. «Теория и организация американского менеджмента» – М.: МГУ, 1991.
3. Семенов А.К. Набоков В.И. «Основы менеджмента» М.: Юрайт, 2013. – 287 с.
4. <http://menedzhmenti.ru>



**Современные проблемы развития  
бухгалтерского учёта,  
экономического анализа и аудита**

## FEATURES INFORMATION SYSTEM IN ACCOUNTING

**Kuvvatov Golibjon** assistant in department of Accounting,  
Tashkent State University of Economy

**Кувватов Г.** ассистент кафедры “Бухгалтерский учёт”  
Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

Changes in the management of the national economy have a major impact on the organization and accounting in terms of diversification and modernization. The transition to the international accounting system. This requires the development of new forms of his method.

Traditional forms of organization development and information on the computer accounting system requires new developments. From an accountant requires enterprise, development of financial analysis, knowledge of work with securities, the justification of cash investments in market conditions.

Currently, the accountant can be called a "financial manager", "accountant analyst." It is impossible to imagine without the development of new methods of perfection of information systems and personnel of the modern computer.

The basis of the activities of management of any economic object up information systems with complex structures, their composition depends on the type of activity and enterprise organizations. The control function includes the preparation of a traditional design, development, logistics, marketing, accounting and implementation of accounting operations, sale of finished products, as well as personnel matters. On the computer development of the theory they are called "system tasks". In managerial accounting processes plays an important role here collected about 60% of all information. [3, p. 16]<sup>1</sup>

Each system has its own information and the complex tasks on said calculated control problems. For example, in the system of logistics tasks can be distinguished complex tasks of accounting materials requirements, implementation of contracts with the provider, the definition of measures stocks.

On the basis of the information accounting system accounting tasks performed in some parts of the account attached complexes. Determination of the complex economic problems, maintenance of approved synthetic accounts, primary and collected documents, interconnections accounting algorithms described methodological materials precision accounting and normalized documents.

Information systems of accounting traditionally include the following tasks systems: the main accounting tools, accounting of material goods, accounting and wages, registration of finished products, records of financial transactions, accounting costs of production, the composition of the collected accounting and reporting.

Isolation of complex problems having information on the various resources of the enterprise there was traditionally a manual account, and then was put in the account information counting centers in centralized environments.

---

<sup>1</sup> [www.Stat.uz](http://www.Stat.uz)

Organization of workstations, creation of local networks in the accounts of enterprises, organizations and the formation of the knowledge base of the complex economic problems have been put forward on the basis of personal computers. Will be able to create a distributed database of information, the exchange of information among different users, automatic generation of primary documents on the computer.

In such circumstances, certain boundaries among the various system facilities have begun to break down, it is primarily manifested in the information-based accounting. In the following figure 18.1 shows the principles of the automated information system of accounting. [4, p. 16]<sup>2</sup>

Object management (economic activity of the enterprise)
Register, meeting the initial information about the state of the managed object
Reporting, accounting information processing and storage
Transmission of information to the user account
An analysis of accounting information, the development of managerial influence on the management of the facility in accordance with the intended purpose prior to the company's management
The purpose of the work of the enterprise

1 pic. The principles of establishing conditions in AAT (principles of automated accounting information).

There were issues of governance of inter-application systems. According to the new accounting software version integrates information systems of different areas. For example, in exemplary projects taking into account the labor and salary at the same time on the payment instruments are payment transfer documents, such performance machine program combines two complex tasks of accounting: accounting of labor and wages.

Organization of inter-application of the complex can also be seen in the sample program "Materials". Its foundation is the single database of information, in terms of the local branch of the enterprise accounting. The software package includes three parts: an office module, financial module, the department of logistics. [3, p. 16]<sup>3</sup>

Software storekeeper module provides storage management file cabinets; filling of accounting documents on material assets, control operations on the materials activities, accounting for financial accounts. Economist Logistics leads the formation documents on actions of material goods. Accounting systems have complex internal and external communications. Internal communications represent some information

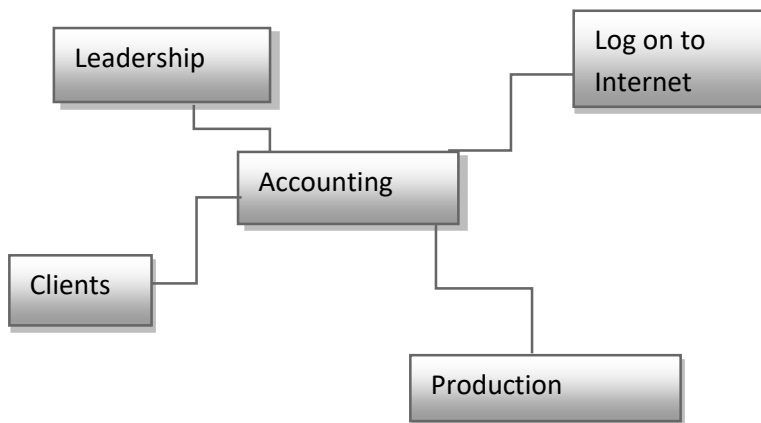
---

<sup>2</sup> "Informatika va axborot texnologiyalari" S.S.G'ulomov, B.A.Begalov Toshkent – 2010. 531- page

<sup>3</sup> www.Lex.uz

tasks, collaboration sites and complex accounting. External relations - implementation of other tasks, as well as mutual cooperation with other organizations.

On the 2nd picture shows the workstation accountant, based on the information principle. [4, p. 16]<sup>4</sup>



Related complex tasks related to accounting, record keeping and wiring are performed principles. Here, every business transaction appears twice: one in the loan account and the other in the flow rate.

Information communication complex accounting tasks distinguishes three types. In the first form of the initial registration, preparation of primary documents, their development and implementation preparation of analytical accounting protocols. The second type of production is the wiring, different registers of analysis and synthesis through. Working on a computer allows to form the wiring in each area, fully automate these processes. The second type of production ensures the registration of the trade account in the main accounts and financial accounting; wiring, the main book - "balance" the main unit computer program.

There are information links, taken on the basis of accounting management accounting including accounting industry. Keeping records of fixed assets account records of finished products, records of financial transactions, accounting material resources department, the organization of primary data for accounting and wages, according to the rules, a primary consideration, and by displaying operations in the primary documents of farms.

---

<sup>4</sup> "Informatika va axborot texnologiyalari" S.S.G'ulomov, B.A.Begalov Toshkent – 2010. 533- page

To take into account the cost of production and the input information are the basis of the decisions of other complexes. On account of the costs of production organization of the knowledge base is a special place, in this case, plant and equipment, materials, labor, salary and allowance of finished products can be major sources of outcome data.

Software supply solutions accounting tasks is considered, taking into account the existence of external relations and the integration of accounting tasks. It is necessary to examine separately the information due to accounting organizations. Basically this relationship consists of a transfer of a financial accounting the constituent companies, the tax inspection, statistical offices, financial institutions.

Legalize forms of representations of accounting reports taken from the personal computer. Addressed the issue of delivery of the communication channels and magnetic sources of information to these organizations

For communication with the banks on the system "Client-Bank" used car information exchange. The service organization of the bank provides a direct service to manage rapid accounts. "Client-Bank" program provides an opportunity to create a payment problem, pass them through a model of the bank, copy numbers of accounts on the computer.

To ensure the protection of such information use e-signature (without the transmitted documents are not authentic), as well as special encryption information systems. The system is very convenient, saves time and allows customers to get information about the cash receipts in the counting room. In addition, the system "Client-Bank" absolve the organization of visits to the bank for payment.

Information support of accounting tasks also includes a set of machine data sources (associated files). Information and communication technologies industries and economic problems through the branches, as well as individual projects of different configurations: centralized, distributed calculated on the organization of local information.

In this case, the base arrays are shared by enterprises and organizations (accounts, exemplary wiring log of business transactions, personal account number, checking lists of fixed assets).

In exemplary projects according to the rules we have in mind for the composition of all the basic information of the enterprise (project counting numbers accounting and payment on earnings and withholding types, materials movement operation, exemplary wiring, etc.).

The user can optionally make changes to create more arrays (departments, employees, and other materials). A number of information links, "Minister-accountant", "Counselor-Plus", "Garant", "Uzbek taxes", "Legal Help" have an explanation on the use of project accounting. Updating information is carried out by the industry-wide dissemination of legal information.

### **Literature**

1. "Informatika va axborot texnologiyalari" S.S.G'ulomov, B.A.Begalov Toshkent – 2010. 531- page



2. "Accounting" Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E. Duchac. Page – 454-465.
3. [www.Lex.uz](http://www.Lex.uz)
4. [www.Stat.uz](http://www.Stat.uz)
5. [www.Ziyonet.uz](http://www.Ziyonet.uz)

## ACCOUNTING OF TOLLING OPERATIONS

**Quvvatov G'olibjon Baxtiyor o'g'li**, assistant department of Accounting  
Tashkent State University of Economy, Tashkent, Republic of Uzbekistan

**Resume:** This article deals with the accounting issues in accordance with national accounting standard of the Republic of Uzbekistan importing raw materials and re-processing services.

**Key words:** Daval raw materials, goods, finished products, contract processing, manufacturing, materials, production assistant.

"Tolling" in English, Daval raw materials for processing fees. Initially this would only apply to mineral raw materials. The very meaning of "tolling" and "tolling operations," cases method for the production of raw materials processing and sale of the product processed from the raw materials for a variety of different methods and products such calculations.

Tolling operations can be conditionally divided into several groups: the respondent terms excise product development and production and reprocessing; Defendant terms of excise underground mineral raw materials processing; Defendant terms of alcohol production and reprocessing of products; agricultural raw materials with operations in Daval; foreign trade operations and tolling etc. (ferrous and non-ferrous metallurgy, processing of precious metals with the residents of the Republic of Uzbekistan, etc.).

"Defendant raw" is a term common problem in a lot of different regulations. Defendant cost of raw materials received compensation and an agreement with the victim of the victim in the reprocessing of raw materials, the recipient's bookkeeping contract prices is taken into account unappropriated balance of raw materials and understood.

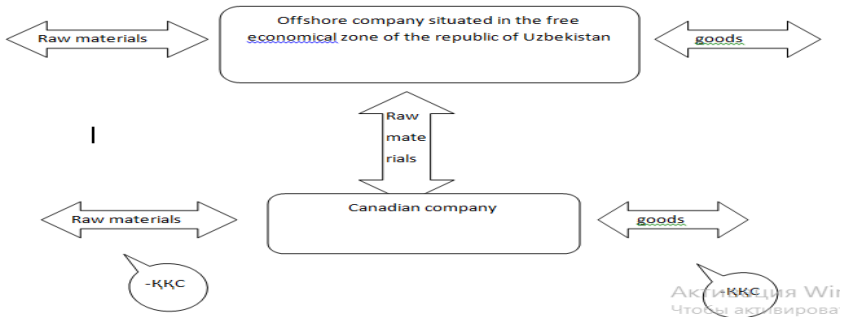


Image-1. Implementation of tolling operations scheme

Daval scientific understanding of the raw materials, periodical publications and Internet sources, different prices can be found.

For example, economists, scientists microalgae According to Ortikov "practical or economical raw materials, while preserving the right of ownership of other entities are processed transactions frequently.

In the process, of reprocessing of raw materials is called in the Russian language, “**давальческое сыре**” **daval raw materials**. It is used in the implementation of the accounting term for the Russian language generally accepted nearly no words in the dictionary. "

Recycling raw materials do not re-employed property and the property rights of the defendant side. Processing of finished products, but also products for the reprocessing of raw materials to complete the work. At the same time, other organizations goods and finished products, packing cases, of course, be regarded as the processing of the material terms. Thus, in this case does not change the essence of the brand.

This production features and the right of ownership to tolling operations in the statutory (legal) regulation, accounting and taxation.

#### Regulation of tolling operations

According to the Civil Code of the respondent terms of raw-material reprocessing agreement with an independent type of contract. In fact, such a contract is a contract. With contracts of one party (the contractor) the other party (the customer) in accordance with the instructions of a specific task, and the results of its obligation to submit the prescribed period, the customer, the customer will accept the results of the work and pay for it. If the legislation is not envisaged by the agreement of the parties or otherwise rely on the contractor to complete the job.

Contract preparation or processing (processing), or other task, the results of the customer or otherwise transfer will be made.

If the contract is not otherwise provided by the contract, the contractor materials, due to its strength and executed.

If the contract is not otherwise provided by the contract, the customer independently of the contractor's work methods.

The Contractor does not have the appropriate level of quality of materials and equipment, as well as the rights of third parties will be responsible for its materials and equipment.

As noted above, such an agreement must be agreed to the following procedures:

- Is the result of work carried out concerning the processing go through the process of valuable material risks;
- Processing costs and savings;
- The process works by processing the respondent employer's rights;
- The quality of recyclable materials;
- The materials employed economy without the responsibility of inputs and materials.

As noted earlier, the proprietor, gave valuable recyclable material change. If the processing contract re-employed pay the respondent (the terms) will be paid with the conditions of the tolling, we find that in fact we have 2 different types of treatment:

- The use of raw materials to the defendant and the processing methods of the truth of the relationship, or barter (Note) bond.

Other organizations recyclable materials, according to the 21-BXMSga 1070 "on the other side for the processing of materials" referred to the bills.

The reprocessing of materials within the company or not.

1070 "on the other side for the reprocessing of materials" and other materials reprocessing enterprises, the bills are taken into account, as well, and this is reflected in the cost of materials processing.

Materials reprocessing costs, reprocessing enterprises, taking into account the cost of products from the processing of payments reflected in the debit bills.

The respondent employer's general accounting scheme.

Daval terms of raw materials on the cases referred to the account in the following order:

Recycled materials employed (Toll) issued the following wiring:

Dt 1070 "on the other side for the processing of materials"

Kt 1010 - Raw materials and supplies "

- The respondent in terms of the calculation of the production of recycled materials:

Dt 2010 production

Kt 1070 "on the other side for the processing of materials"

- Regarded as remuneration for work performed employed:

Dt 2010 production

Kt 6010- paid to suppliers and contractors accounts

The work performed by the processing VAT.

Dt 4410- taxes and fees on advance payments to the budget

Kt 6010- paid to suppliers and contractors accounts

If the respondent in terms of raw materials, processing costs and other expenses, as well as on production of tolling, it should be given in the following wiring.

Dt 2010 production

Kt 0200- accounts Taking into account depreciation of equipment in operation

Kt 0500- taking into account amortization of intangible assets accounts

Kt 6710- settled Operation with employees on wages

Kt 6520 target payments to the state funds 25%

Finished products warehouse in the following wiring.

The cost of a finished product revenue.

Dt 2810-finished products warehouse

Kt 2010 production

General accounting scheme employed

According to the 21-NSA (National Standard of Accounting) processing (Daval raw materials) on the customer's raw materials and the cost of materials and materials from the processing of information in the summary balance 003- "re-use of materials," referring to the unappropriated balance.

The accounting of expenses on the processing of raw materials and production costs referred to the bills.

003 - "re-use material from the" account of the customer's raw materials and processing enterprises provided for in the agreements are taken into account.

003- "The re-use of materials" decision shall analytical account of raw materials and orders, species, varieties and areas referred to.

According to the plan of keeping decision shall re-employed account transactions are reflected in the following order.

Provided for in the contract price of the company the amount of the processing of the raw victim

Dt 003- "The re-use of materials"

Defendant raw material costs (cost calculations) display.

Dt 2010 production

Dt 2310- using the

Dt 2510- costs General production

Taking into account depreciation of equipment in operation 0200- accounts

Kt 0500- taking into account amortization of intangible assets accounts

Kt 1010- raw materials

Kt 6710- Operation with employees on settled wages

Kt 6520- payment of state funds

Proceeds on the basis of the request for payment processing services provided to display.

Dt 4010- clients and customers are accounts

Kt 9030- works and services revenues

VAT was calculated in comparison to the cost of processing the raw materials to the respondent

Dt 4010- clients and customers are accounts

Kt 6410- debt payments to the budget

The calculation of the cost of processing services

Dt 9130- Completion of the work and the cost of the services

Kt 2010 production

State the amount of the proceeds from the raw materials processing services,  
financial

Dt 9030- works and services revenues

Kt 9910- taking into account the result of the final financial accounts

The cost of services

Dt 9910- taking into account the result of the final financial accounts

Kt 9130- Completion of the work and the cost of the services

According to the agreement, the processing to be returned to the victim of  
processing raw materials

003- Materials processing operation

It should be noted that the sale of re-working the circulation amount of the  
full value of the goods, but the value of the processing of raw materials to the defend-  
ant.

Therefore, when you send the invoice by invoice processing products not  
only save the cost of processing.

If there is no agreement for a fully working product or raw material or fin-  
ished product will be prepared by the organization, the customer will be paid with the  
finished product will be deducted.

#### **List of used bibliography**

1. Agreement between the governments of the member states of the Commonwealth of Independent States on the agreed principles of the tax policy. Moscow, March 13, 1992.
2. By the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan, UP-2832 "On a new stage of deepening economic reforms in the sphere of public services"
3. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on 27.12.2016 np-2699n "On the forecast of the main macroeconomic indicators and parameters of the State Budget of the Republic of Uzbekistan for 2017"
4. Law of the Republic of Uzbekistan of 13.04.2016 N LRU-404 "On introducing changes and amendments to the Law of the Republic of Uzbekistan" On Accounting "
5. Resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan No. 178 "On additional measures to improve the public services of the population"
6. The Tax Code of the Republic of Uzbekistan, approved by the Law of the Republic of Uzbekistan, No. 396-I of 24.04.1997
7. The Labor Code of the Republic of Uzbekistan, approved by the Law of the Republic of Uzbekistan, No. 161-I of 21.12.1995
12. The plan of accounts of accounting of financial and economic activities of economic entities and instruction on its application: the national accounting standard of the Republic of Uzbekistan from 26.07, 1998 No. 17-17 / 86.

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА УДЕРЖАНИЙ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ДРУГИХ ПЛАТЕЖЕЙ В РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.

Кувватов Г. Б., ассистент

Руководитель: **Хашимов Б. А.**, доцент,  
Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, Республика Узбекистан

**Аннотация:** Статья посвящена особенностям учёта налога на доходы физических лиц, взносам на индивидуальные накопительные пенсионные счета, обязательный платеж во внебюджетный пенсионный фонд, удержания от заработной платы за коммунальные услуги в хозрасчётных и бюджетных организациях Узбекистана.

**Ключевые слова:** доходы физических лиц, налоги, учёт налогов, заработная плата, индивидуальный накопительный пенсионный счет, платеж во внебюджетный пенсионный фонд, коммунальные услуги.

Согласно соглашений [1] между участниками Содружества Независимых Государств Узбекистан проводить согласованную налоговую политику на основе унификации принципов и правил налогообложения и принимает единый перечень основных налогов, обеспечивающий заинтересованность в инвестиционной и других формах финансово-хозяйственной деятельности на своей территории. Эти прямые налоги - налог на прибыль (доходы) предприятий, объединений, организаций и их филиалов независимо от форм собственности, подоходный налог с физических лиц косвенные налоги - налог на добавленную стоимость, акцизы.

В данной статье мы раскроем только особенности учёта налогов на доходы физических лиц и других обязательных платежей

В соответствии со ст. 172 Налогового Кодекса Республики Узбекистан [2] начисленная заработная плата выплачивается работнику за вычетом удержаний. Удержания из оплаты труда можно подразделить на: обязательные, по инициативе работодателя и работника.

К числу **обязательных** удержаний, производимых из оплаты труда, относятся: удержания налога на доходы физических лиц, налогов и других обязательных платежей, установленных в Республике Узбекистан, удержания для исполнения судебных решений и других исполнительных документов.

К удержаниям **по инициативе** работодателя относятся: удержания для возмещения вреда, причиненного работником работодателю, если размер вреда не превышает среднего месячного заработка работника, удержания за брак, удержания для погашения аванса, выданного в счет заработной платы, для погашения неизрасходованного и своевременно невозвращенного аванса, выдан-

ного на хозяйственные нужды, на служебные командировки или в связи с переводом на работу в другую местность, для возврата сумм, излишне выплаченных вследствие счетных ошибок, удержания при прекращении трудового договора до окончания рабочего года, в счет которого работник уже получил отпуск, за неотработанные дни отпуска, штрафы в размере не более 30 % среднего месячного заработка.

К числу удержаний **по инициативе работника** относятся: удержания профсоюзных взносов, удержания в пользу физических или юридических лиц на основании письменного заявления работника.

Общий размер удержаний (за исключением удержаний по инициативе работника) не может превышать 50 % причитающейся работнику оплаты труда.

Физические лица имеющие налогооблагаемый доход являются плательщиками налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и они должны платить по следующим ставкам [3]

Налог рассчитывается с совокупного дохода работников нарастающим итогом с начала года.

С 1 января 2017 г. шкала налога на доходы физических лиц определяется исходя из минимального размера заработной платы, действующего на 1 января отчетного года (149776 Сум.). Его изменение в течение года при расчете налога не учитывается.

Данная шкала строго используется при налогообложении доходов работников по основному месту работы. Совместители, как правило, подают заявление в бухгалтерию предприятия об удержании с их доходов налога по максимальной ставке (23 %).

**Таблица 1. СТАВКИ налога на доходы физических лиц на 2017 год**

Облагаемый доход	Ставка налога
до однократного размера минимальной заработной платы	0 процентов от суммы дохода
от одного (+ 1 сум.) до пятикратного размера минимальной заработной платы	7,5 процентов от суммы, превышающей однократный размер минимальной заработной платы
от пяти (+ 1 сум.) до десятикратного размера минимальной заработной платы	налог с пятикратного + 17 процентов с суммы, превышающей пятикратный размер минимальной заработной платы
от десятикратного (+ 1 сум.) размера минимальной заработной платы и выше	налог с десятикратного + 23 процента с суммы, превышающей десятикратный размер минимальной заработной платы

Окончательная сумма налога на доходы лиц, получавших доходы не по основному месту работы, исчисляется налоговой инспекцией по месту проживания по данным декларации о полученных доходах, произведенных расходах и удержанных суммах налога.

При удержании налога на доходы не по основному месту работы по максимальной ставке декларация представляется согласно ст. 192 налогового кодекса Узбекистана.

Дополнительные выплаты по установленным Кабинетом Министров Республики Узбекистан коэффициентам за работы в высокогорных, пустынных и безводных районах, облагаются по минимальной ставке — 7,5 %.

Физические лица могут иметь другие источники доходов, например, дивиденды и проценты по акциям и другим ценным бумагам, владельцами которых они являются, доходы от долевого участия и др. В этих случаях доходы подлежат налогообложению у источника выплаты. Ставка налога на доходы, полученные в виде дивидендов и процентов, составляет 10 %.

В случае изменения в течение года основного места работы работник обязан до получения первой заработной платы представить в бухгалтерию по новому месту работы справку о выплаченных в текущем году доходах и удержанных суммах налога по установленной форме. При ее непредставлении налог удерживается с налогооблагаемого дохода по максимальной ставке -23 %. При последующем представлении справки производится его перерасчет в общеустановленном порядке.

Исчисление налога по новому месту работы производится исходя из совокупного дохода, полученного с начала календарного года по прежнему и новому месту работы.

Ответственность за удержание и перечисление в бюджет налога на доходы физических лиц несет юридическое лицо, выплачивающее доход.

Юридические лица ведут учет расчетов по взносам на индивидуальные накопительные пенсионные счета с филиалами Народного банка Республики, в которых они зарегистрированы в качестве плательщиков.

Закон Республики Узбекистан от 13.04.2016 г. N ЗРУ-404 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "О бухгалтерском учете"[4] определяет принципы организаций учёта удержания налогов и расчётов бюджетом. Существуют два направления организации учёта:

по предприятиям и организациям, состоящим **на хозяйственном расчете:**

- Суммы удержанных взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета от начисленной заработной платы работника с соответствующим вычетом этой суммы из начисленного согласно законодательству налога на доходы физических лиц отражаются в бухгалтерском учете по кредиту открываемого счета 6530 "Платежи на индивидуальные накопительные счета" в корреспонденции со счетом учета задолженности по платежам в бюджет (по видам) (6400).



- Перечисление удержанных сумм взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета работника в бухгалтерском учете отражается по дебету счета 6530 "Платежи на индивидуальные накопительные счета" и кредиту счетов учета денежных средств (5100).

Пример отражения в бухгалтерском учете вышеназванных операций на предприятиях и организациях, состоящих на хозяйственном расчете:

- на сумму начисленной работнику заработной платы;  
Дебет счета учета затрат (2000; 2300; 2500; 9400);  
Кредит счета учета расчетов с персоналом по оплате труда (6700);  
- на сумму удержанного налога на доходы с физических лиц;  
Дебет счета учета расчетов с персоналом по оплате труда (6700);  
Кредит счета учета задолженности по платежам в бюджет (по видам) (6400);

- на сумму подлежащего удержанию взноса на индивидуальный накопительный пенсионный счет работника;  
Дебет счета учета задолженности по платежам в бюджет (по видам) (6400);

Кредит счета 6530 "Платежи на индивидуальные накопительные счета";

- при перечислении суммы удержанного налога на доходы с физических лиц (за минусом удержанных взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета);

Дебет счета учета задолженности по платежам в бюджет (по видам) (6400);

Кредит счета учета денежных средств (5100);

- при перечислении суммы удержанного взноса на индивидуальный накопительный пенсионный счет;

Дебет счета 6530 "Платежи на индивидуальные накопительные счета";

Кредит счета учета денежных средств (5100).

Удержание налога на доходы с физических лиц в **бюджетных организациях** отражает следующими бухгалтерскими проводками:

Дебет субсчета 180 "Расчеты с рабочими и служащими";

Кредит субсчета 173 "Расчеты с бюджетом".

Затем на сумму удержанных взносов на накопительные пенсионные счета за счет соответствующего уменьшения суммы начисленного в соответствии с законодательством налога на доходы физических лиц дается следующая бухгалтерская проводка:

Дебет субсчета 173 "Расчеты с бюджетом";

Кредит субсчета 190 "Расчеты с персоналом по взносам на индивидуальные накопительные пенсионные счета".

При перечислении суммы удержанного налога на доходы с физических лиц (за минусом удержанных взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета) дается следующая бухгалтерская проводка:

Дебет субсчета 173 "Расчеты с бюджетом";

Кредит субсчета 090, 100 "Депозитный счет до востребования организации".

Перечисленная сумма удержанных взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета перечисляется бюджетной организацией отдельным платежным поручением и отражается в бухгалтерии бухгалтерской проводкой:

Дебет субсчета 190 "Расчеты с персоналом по взносам на индивидуальные накопительные пенсионные счета";

Кредит субсчета 100, (090) "Депозитный счет до востребования организации".

Операции по удержанию и перечислению суммы взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета, за счет внебюджетных средств аналогичны порядку, описанному для бюджетных организаций, при этом вместо субсчетов 090 и 100 применяются субсчета 110 -115.

Перечисленные на основании платежного поручения суммы взносов на индивидуальные накопительные пенсионные счета считаются кассовыми расходами и в месячной и квартальной отчетности отражаются в графе "кассовых расходов" (по типу 01, объекту 1, подобъекту 00, по первой группе расходов экономической классификации расходов Государственного бюджета).

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Узбекистан [5] и Указом Президента Республики Узбекистан УП-2832 "О новом этапе углубления экономических реформ в сфере коммунального обслуживания".[6] постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 178 "О дополнительных мерах по совершенствованию коммунального обслуживания населения"[7] и другими актами законодательства в целях обеспечения своевременной оплаты за оказанные коммунальные услуги, работники имеют право подавать заявление на удержание от заработной платы за коммунальные услуги.

В заявлении работник указывает стоимость и вид коммунальных услуг, реквизиты коммунальной организации и период, за который необходимо произвести удержание.

Предприятие производит перечисление средств, удержанных от заработной платы за коммунальные услуги, платежным поручением на счета предприятий и организаций, оказывающих коммунальные услуги. В разделе "Детали платежа" платежного поручения бухгалтера указывают "Удержание коммунальных платежей из заработной платы работников". При этом к платежному поручению прилагается реестр с указанием фамилии и инициала работника (работников), их местожительства, вида коммунальных услуг.

Копии платежных документов об оплате за коммунальные услуги передаются предприятием работнику на следующий день после перечисления средств на счета коммунальных организаций.

Банк, обслуживающий коммунальную организацию, зачисляет поступившие за коммунальные услуги средства не позднее следующего банковского дня после поступления этих средств на корреспондентский счет банка.

Руководители предприятий независимо от их форм собственности постоянно ведут разъяснительную работу среди своих работников о порядке и возможностях уплаты коммунальных платежей путем удержания от заработной платы;

При письменном обращении своих сотрудников производить соответствующие расчеты, выявить суммы платежей за коммунальные услуги, подлежащие удержанию от заработной платы.

После перечисления средств на счета коммунальных организаций вручить работнику, из заработной платы которого произведено удержание, документ, подтверждающий уплату коммунальных платежей за подписью главного бухгалтера предприятия.

Физические лица, также уплачивают от совокупного дохода обязательный платеж во внебюджетный пенсионный фонд при Министерстве финансов Республики Узбекистан в размере 8 % (2017 г.). на сумму платежа в бухгалтерском учёте определяют следующие корреспонденцию:

Д-т 6710 «Расчёты с персоналом по оплате труда»

К-т 6520 «Платежи по социальному страхованию» [8]

Подводя итоги, можно сказать следующее: организация учёта удержаний налогов на доходы физических лиц других платежей в Республики Узбекистан организована согласно действующими законодательными актами. Но эти акты имеют отличительные особенности, т.е. они направлены на социальную защиту малоимущей части населения – “С малого дохода – малого налог, с большого дохода – большой налог“. На сегодняшний день, учёт всех объектов выполняется с помощью компьютерного программного обеспечения, ведётся работа по переводу учёта на международные стандарты финансовой отчётности (МСФО).

### Литература

1. Соглашение между правительствами государств - участников Содружества Независимых Государств о согласованных принципах налоговой политики. Москва, 13 марта 1992 г.
2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, утвержден законом Республики Узбекистан, от 24.04.1997 г. N 396-I
3. Постановление президента Республики Узбекистан 27.12.2016 г. n пп-2699п “О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного Бюджета Республики Узбекистан на 2017 год”
4. Закон Республики Узбекистан от 13.04.2016 г. N ЗРУ-404 "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан "О бухгалтерском учете"
5. Трудовой кодекс Республики Узбекистан, утвержден законом Республики Узбекистан, от 21.12.1995 г. N 161-I
6. Указом Президента Республики Узбекистан, УП-2832 “О новом этапе углубления экономических реформ в сфере коммунального обслуживания”
7. Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 178 “О

дополнительных мерах по совершенствованию коммунального обслуживания населения”

8. План счётов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению: национальный стандарт бухгалтерского учёта Республики Узбекистан от 26,07,1998 г. № 17-17/86.

## УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТОЧКАМИ

**Атамуратов А.** студент 3го курса факультета «Бухгалтерский учет и аудит»

Руководитель: **Мавлянова Д.М.** старший преподаватель

кафедры «Бухгалтерский учет»

Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

**Аннотация.** В данной статье рассмотрено введение бухгалтерского учета расчетов пластиковыми карточками в банках. Даны рекомендации по классификации операции в банках и их отражение в учете.

**Ключевые слова:** Расчет, пластиковые карточки, платежная система, идентификационный номер, классификации карт, эмбоссирование, сферы услуг.

Одним из видов безналичных расчетов сегодня являются пластиковые карточки – универсальное средство платежа, позволяющего производить покупку товаров, оплату услуг и получение наличных денег, а также выполнять целый ряд других банковских операций. В настоящее время в мире выпущено порядка одного миллиарда дебетовых пластиковых карточек. В Узбекистане за последние годы заметно увеличивается количество пластиковых карточек, что свидетельствует не только об общем повышении финансовой грамотности и культуры граждан нашей страны, но также и эффективности принятых мер по развитию системы электронных платежей.

Для успешного выполнения этих задач необходимо разработать систему эффективного управления, снабженную полным, достоверным своевременным учетом всех сфер банковской деятельности.

Современная платежная система страны включает в себя ряд компонентов:

- институты, предоставляющие услуги по осуществлению денежных трансфертов и погашению долговых обязательств;

- финансовые инструменты и коммуникационные системы, обеспечивающие обращение денег между агентами;

- договорные отношения, регулирующие порядок денежных расчетов.

На 1 января 2010г. в Узбекистане выпущено в обращение более 6 млн. штук. Создан действенный механизм защиты пластиковых карточек и систем безналичного расчета, в соответствии с которым каждый владелец пластиковой

карточки имеет персональный идентификационный номер (ПИН-код), удостоверяющий право распоряжения денежными средствами на картсчете, при неправильном наборе которого осуществляется автоматическая блокировка пластиковой карточки. Успешно функционирует единая платежная система «Уз-карт» для осуществления расчетов пластиковыми карточками с микрочиповыми модулями и четырехступенчатой системой шифрования данных, исключающими подделку и несанкционированный доступ посторонними лицами. Снятие и зачисление по счетам клиентов при использовании пластиковых карточек проходит после обработки в Едином общереспубликанском процессинговом центре (ЕОПЦ), что обеспечивает защиту клиентов и продавцов от недобросовестных операций и обмана.

Банковская пластиковая карточка - электронное платежное средство, предоставляющее ее владельцу возможность осуществлять операции по банковскому счету, в том числе безналичные расчеты (платежи) через счет и получать с него наличные денежные средства;

Объекты торговли и сферы услуг - помещение или сооружение, предназначенное (приспособленное) для реализации товаров или оказания услуг, независимо от формы собственности, объемов продаж, размеров сооружения и т.д.

Банковская карточка – карточка, обеспечивающая её держателю возможность неоднократного проведения операций по банковскому счету, в том числе произведение безналичных расчетов и получение соответствующих денежных сумм со счета. Виды операций, которые держатель банковской карты вправе осуществлять по банковскому счету, устанавливаются законом и (или) договором между держателем и эмитентом банковской карты.

Держатель пластиковой карты – физическое лицо, которое на основании закона и договора с эмитентом владеет и пользуется платежной картой, эмитированной на его имя.

Виды пластиковых карт: кредитные и дебетовые, региональные, внутренние, международные и такие как:

Одним из самых популярных видов карт являются дисконтные карты, которые используются для поощрения постоянных клиентов и привлечения новых. Такими картами пользуются практически все крупные торговые сети магазинов и супермаркетов, предприятия сферы услуг и развлечений. Существуют целые дисконтные системы, которые предоставляют владельцу дисконтной карты определенные льготы (скидки, бонусы и т.п.) в сети магазинов и предприятий обслуживания, входящих в систему. Как правило, дисконтные карты имеют нанесенный номер, а привилегированные — имя клиента. Возможно также наличие магнитной полосы или штрих-кода для автоматического учета совершенных покупок. Конечно же, на всех дисконтных картах содержится информация о самой фирме. Карта, таким образом, выполняет дополнительную функцию — рекламную. В последнее время многие торговые сети, используя индивидуальные номера карт, проводят розыгрыши призов среди своих постоянных клиентов. Эти карты в основном выпускаются с индивидуальными номерами, но могут встречаться варианты непронумерованных карт.

Авансовыми картами называются предоплаченные карты по которым можно получить определенный комплекс услуг. Это наиболее быстро развивающийся вид карт. В основном используется операторами телефонной связи, интернет - провайдерами, предприятиями сервиса.

Существует много оснований для классификации карт.

По материалу, из которого они изготовлены:

- бумажные (картонные);
- пластиковые;
- металлические.

В настоящее время практически повсеместное распространение получили пластиковые карточки.

По способу записи информации на карту:

- графическая запись;
- эмбоссирование;
- кодировка на магнитной полосе;
- чип;

Графическая запись — самая простая форма записи информации на карточку. Графическим методом наносится цветное фотографическое изображение держателя карты и лазерный образец подписи.

Эмбоссирование — механическое выдавливание. Эмбоссированием на карточку наносятся фамилия и имя держателя карты. Оно позволяет значительно быстрее оформлять операцию оплаты карточкой, делая отгиск на ней слипа (Slip).

Бухгалтерский учет поступлений на счета корпоративную пластиковую карточку оформляется следующим проводкой:

При зачислении средств на транзитный счет 23102

Дт 20208,20210,21202

Кт 23102

При неправильном зачислении средств на счет 23102 используется исправительный мемориальный ордер «08», мемориальный ордер «06»

Дт 23102

Кт 20208,20210,21202

Итак, пластиковые карты подразделяются на различные типы в зависимости от владельца карт счета, держателя пластиковой карты, порядка расчетов, эмиссии, а также иных факторов, предусмотренных соответствующими законодательными актами, установленными в соответствии с ними правилами и применяемыми в практике обычаями делового оборота.

### **Литература**

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете», №ПРУ-404. от 13.04.2016. –Т: Газета «Народное слово» №73 (6508) от 14.04.2016.
2. Национальные стандарты бухгалтерского учета. Норма 1998-2013 года.
3. Статистический ежегодник регионов Узбекистана. 2015. –Т.: Госкомстат Узбекистана. 2016. - 130 с.

4. Жўраев Н., Абдувахидов Ф., Сотиволдиева Д. финансовый и управленческий учет. Учебник. -Т.: 2012. -439 стр.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЛИЗИНГОВОЙ ОПЕРАЦИИ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

**Пўлатов Д.М.** магистрант 2-го курса

Руководитель **Холбеков Р.О.** доктор экономических наук, профессор  
Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, республика Узбекистан

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются правовых основ учет лизинговой операции Республики Узбекистан. Сопоставлены различия бухгалтерский учет лизинговой операции между требованиями МСФО и НСБУ. Рекомендованы этапы и возможности перехода к международному стандарту по бухгалтерский учет лизинговой операции. Учетная политика является регулировщиком организация бухгалтерского учёта лизинговой операции. Даны предложения по группировке по лизинговой операции.

**Ключевые слова:** лизинговой операции, аренда, МСФО, НСБУ, «свободным выбором», дебиторской задолженности

Надежная нормативная основа бухгалтерского учета любой предпринимательской деятельности, включая лизинговой, является гарантией успешного развития бизнеса. Ведь именно бухгалтерский учет является основным «поставщиком» экономической информации о финансово-хозяйственной деятельности субъектов, соответственно от четкости и объективности организации бухгалтерского учета, в конечном итоге, зависит эффективность работы хозяйствующего субъекта.

Гражданско-правовое регулирование лизинговой деятельности в Республике Узбекистан осуществляется на основе Гражданского кодекса, введенного в действие 1 марта 1997 года. Глава 34 Гражданского Кодекса «Имущественный найма» содержит параграф 6 «Лизинг», в котором определяются основные нормы, регулирующие правоотношения, возникающие в сфере лизинга. Гражданский Кодекс определяет лизинг как разновидность имущественного найма и таким образом, общие нормы, содержащиеся в Главе 34, также распространяются и на лизинг.

Успешное развитие лизинга во многом зависит от правильного понимания его содержания, который опирается не только на многолетний мировой опыт, но и на историю развития, поэтому, раскрывая экономическую сущность лизинга, надо учесть два этих фактора.

Лизинг в Узбекистане является не лицензируемым видом деятельности, и такие операции осуществляют не только специализированные лизинговые

компаний и коммерческие банки, но и компании, основная деятельность которых не связана с лизингом.

Основным актом организацию бухгалтерский учет лизинговой операции первого уровня является закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». В нем определены правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организация, основные направления бухгалтерской деятельности и состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность. Организацию бухгалтерского учета и отчетности осуществляет руководитель предприятия, учреждения и организации.[1]

Лизинговая деятельность играет важную роль в выполнении концепцией развития экономике Республики Узбекистан, в том числе ускоренной модернизации, технического и технологического перевооружения производства.

Слово «лизинг» стало широко распространенным в последние годы. Лизинговая деятельность, являясь формой инвестиционной деятельности, предложила один из вариантов решения вопроса привлечения инвестиций на отечественные предприятия.

Какова же классическая формулировка лизинга с английского «lease»? Американская трактовка, которая и привела к другим трактовкам лизинга в западных странах, нашла свое отражение в конце концов и в международных стандартах бухгалтерского учета (МСФО), в частности МСФО 17 (пересмотренный в 1997г.), где перевод «lease» звучит как «аренда». «Аренда-это соглашение, по которому лизингодатель передает лизингополучателю право пользования активом в течение оговоренного срока в обмен на серию лизинговых платежей». В нем аренда также подразделяется на финансовую и операционную.

Учитывая, что МСФО 17 действует с 1982 года, установилась определенная практика его применения. Вместе с тем становится ясно, что этот стандарт устаревает. Так, согласно «Концепции подготовки и представления финансовой отчетности» актив — это «ресурс, который предприятие контролирует в результате событий, произошедших в прошлом, и от которого оно планирует получить экономические выгоды в будущем», обязательство же — это «существующая обязанность предприятия, возникшая в результате событий, произошедших в прошлом, урегулирование которой, как ожидается, приведет к оттоку из предприятия ресурсов, содержащих экономические выгоды».

В SFAS (FASB) № 13 «Accounting for Leases» лизинг с точки зрения лизингодателя классифицируется на финансовый и оперативный, и с точки зрения лизингополучателя - на капитальный и оперативный. В свою очередь лизингодатель классифицирует финансовый лизинг на: прямой финансовый лизинг, лизинг по типу продажи леввередж - лизинг.[4] Отличием прямого финансового лизинга указывается равенство балансовой и справедливой стоимости объекта лизинга в начале лизинга. При лизинге по типу продажи эти две стоимости не равны, соответственно лизингодатель учитывает лизинговую сделку как реализацию актива, признавая при этом прибыль либо убыток от реализации в допол-



нение к обычному учету прямого финансового лизинга. Ливередж - лизинг отличается наличием безотзывного долга, занятого у кредитора, сумма которого уменьшает сумму чистой инвестиции в лизинг, и требованием расчета внутренней ставки рентабельности инвестиции.

Таким образом, классификация лизинга лизингодателем не является «свободным выбором». Он должен классифицировать лизинг в соответствии с установленными для каждого вида критериями.

Из этих двух определений можно сделать вывод, что большая часть договоров аренды, должно подлежать отражению в качестве активов и обязательств. В то время как не зависимо от того, является ли аренда финансовой или оперативной, арендатор, вероятнее всего будет контролировать и получать приносимые арендованным активом экономические выгоды. Следовательно, с теоретической точки зрения различие между финансовой или оперативной арендой является необоснованным.

С каждым из видов финансового лизинга сопряжены свои особенности учета, которые нашли слабое отражение в нормативных документах по учету. Дело в том, что НСБУ основываются на МСФО, которые в свою очередь являются лишь описательными и дают общее руководство, а пояснения к МСФО. В действующем нормативном законодательстве не оговорен также учет лизинговой компанией ее первоначальных прямых затрат и комиссионных, полученных в их возмещение. Согласно МСФО, при прямом финансовом лизинге первоначальные прямые затраты учитываются в качестве отсроченных расходов, а комиссионные - отсроченных доходов и приводят к пересчету ставки процента, предусмотренной лизингом, таким образом влияя на амортизацию финансового дохода. Не рассмотрен в нормативных актах также учет возврата остаточной стоимости, либо выкупа её, исполнение опциона выгодной покупки, возобновления лизинга, пересмотр условий лизинга, раннее расторжение лизинговой сделки и т.п.

Возникает вопрос: должны ли включаться НДС и другие затраты по содержанию и налоги, возмещаемые лизингодателем лизингополучателем в валовую дебиторскую задолженность по лизингу? Ответ МСФО на него - нет. Они отражаются в качестве отдельной дебиторской задолженности по мере осуществления или по несения этих затрат, следовательно не влияют на сумму чистой инвестиции в лизинг и сумму финансового дохода.

То же самое относится и к курсовым разницам, учету инфляции и других условных арендных плат по лизингу. Они отражаются по мере их начисления в качестве отдельных доходов либо расходов.

Одним из не менее важных вопросов учета лизинговой деятельности является оценка и учет обесценения дебиторской задолженности по лизингу и предполагаемой остаточной стоимости. Зарубежные лизинговые компании разрабатывают свои внутренние нормы (лимиты) резервирования в дополнение к требованиям регулятивных органов к финансовым институтам. На отечественных лизинговых компаниях такой практики нет, вследствие отсутствия методологии оценки сомнительных долгов и создания резервов. Хотя основой такой

практики для них могло бы послужить применяемое коммерческими банками республики положение «О порядке классификации качества активов, формирования и использования резервов, создаваемых коммерческими банками на покрытие возможных потерь по ним». Необходимость разработки аналогичного документа для местных лизинговых компаний очевидна.

На основании вышеуказанного, можно заключить, что в целях дальнейшего становления и развития лизинговой деятельности в республике необходимо пересмотреть нормативную базу по лизингу. И раз республика приняла решение двигаться в направлении международных стандартов и удовлетворять требования рынка, МСФО неизбежно станут основой правильного учета лизинговых сделок.

Важным импульсом для дальнейшего развития лизинговых услуг послужило Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию лизинговых услуг» от 26 апреля 2004 года № 199, согласно которому лизингополучатели при определении доходов (прибыли), подлежащих налогообложению, вправе вычитать из совокупного дохода всю сумму амортизационных отчислений, включая начисленную ускоренным методом в соответствии с законодательством, по основным средствам, полученным в лизинг до 1 января 2009 года. [2]

Кроме организации и регулирования лизинговой деятельности перед субъектами лизинга остро встает вопрос правильной организации бухгалтерского учета и достоверного отражения в финансовой отчетности лизинговых операций.

Для урегулирования вопросов бухгалтерского учета аренды, включая лизинг, в республике утверждены Национальный стандарт бухгалтерского учета (НСБУ) № 6 «Учет аренды», «Положение о порядке отражения арендных операций в бухгалтерском учете», и постоянно проводится работа по совершенствованию нормативно-правовых актов в данной области. [3]

В соответствии с принципами бухгалтерского учета, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя. Действующая нормативная база, а именно статья 7 Закона «О лизинге», предписывает лизингополучателю вести на балансе учет объекта лизинга, принадлежащего ему на праве владения и пользования по договору лизинга.

Исходя из того, что лизинговое имущество является объектом основных средств, методология его учета на балансе экономического субъекта соответствует основополагающим принципам учета основных средств. Однако в связи с наличием особенностей лизинговых операций их отражение в бухгалтерском учете субъектов лизингового договора имеет свою специфику. Порядок бухгалтерского учета лизинга изложен в Положении о порядке отражения арендных операций в бухгалтерском учете (рег. № 1961 от 01.06.2009 г).

При организации бухгалтерского учета операций по международному лизингу следует обратить внимание на некоторые нюансы законодательства, учитывающие все требования таможенного и налогового законодательства, регулирующие особенности осуществления экспортно-импортных операций.

В целом порядок бухгалтерского учета лизинговых операций при международном лизинге аналогичен общему порядку.

Основные отличия, при организации учета международных лизинговых операций, заключаются в следующем:

- какая валюта будет использована для осуществления лизинговых платежей;
- как учитывать курсовые разницы и какая из сторон будет подвержена риску изменения курса валюты, и будут ли они возмещаемы;
- как формировать стоимость объекта лизинга при переходе из таможенного режима «временный ввоз» в режим «свободного обращения».

В соответствии с принципами бухгалтерского учета записи по операциям в иностранной валюте производятся одновременно и в валюте расчетов и платежей, и в национальной валюте – в суммах, определенных путем пересчета иностранной валюты в суммах по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан, действующему на дату совершения операции.

Для совершенствования учета курсовых разниц рекомендуется, в случае экспортного лизинга, если услуги лизинга оказываются отечественным лизингодателем иностранному лизингополучателю, в связи с чем отечественный лизингодатель будет получать лизинговые платежи в валюте, переоценку делать в следующем порядке:

- сумму выручки от оказания лизинговых услуг (причитающихся лизинговых платежей) лизингодателю нужно переоценивать в суммах по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на дату признания дохода, то есть на последнее число того месяца, за который начислен соответствующий лизинговый платеж;
- сумму выручки в виде выкупной стоимости, уплачиваемой лизингополучателем единовременно при выкупе предмета лизинга, если это предусмотрено договором лизинга, нужно пересчитать, суммы по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на дату перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю;
- суммы, фактически поступающие на валютный счет лизингодателя (уплачиваемые лизингополучателем платежи в валюте), оцениваются в суммах по курсу на дату фактического зачисления средств на валютный счет;
- суммы дебиторской и кредиторской задолженности (по начисленным лизинговым платежам или полученным авансам), как и остатки средств на валютных счетах, помимо прочего подлежат переоценке по курсу Центрального Банка Республики Узбекистан на последнее число каждого месяца.

Правильная организация учета в отношении международного лизинга должна предусматривать оптимальный и всесторонний учет для всех участников лизинговой сделки, обеспечивающее достаточную информацию для принятия управленческих решений. Важно отметить, что несмотря на положительные тенденции в развитии международного лизинга, необходимо учитывать, что при развитии глобализации и международной интеграции в этом механизме

особенно важно совершенствование практики учета и налогообложения участников лизинговых сделок, что требует адекватного изменения подходов к международному лизингу. В таких условиях, современный подход к совершенствованию учета лизинговых операций требует разработки и внедрения порядка учета международных лизинговых операций.

### **Литература**

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г.
2. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию лизинговых услуг» от 26 апреля 2004 года № 199.
3. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 6 утвержден приказом Министерства Финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86).
4. 4.МСФО № 13 «Accounting for Leases».

## **ПЕРЕХОД К МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**Собиров Б. Ш.** магистрант 2-го курса

Руководитель **Холбеков Р.О.** доктор экономических наук, профессор  
Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, республика Узбекистан

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются задачи стоящие перед национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан к переходу к международным стандартам бухгалтерского учета. Изучены последствия и некоторые трудности перехода к международным стандартам финансовой отчетности. Сопоставлены различия между требованиями МСФО и НСБУ. Рекомендованы этапы и возможности перехода к международному стандарту финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** международные стандарты финансовой отчетности, национальный стандарт бухгалтерского учета, иностранные пользователи, корпоративное управление, положительные аспекты, национальный менталитет, отличительные черты.

В современном экономическом пространстве постоянно возникает необходимость в привлечении дополнительных ресурсов, в частности финансовых, для расширения и роста бизнеса. Отсутствие средств финансирования тормозит развитию предприятий, приводит её к стадии застоя, а впоследствии и к полной деградации. Именно поэтому многие собственники бизнеса заинтересованы в увеличении деловой активности предприятия и её инвестиционной

привлекательности. Возможность продвижения за счет собственных внутренних источников ограничена, в связи с этим многие организации нуждаются во внешних источниках финансирования.

Существует несколько способов привлечения капитала, главными из которых выступают банковские кредиты, размещение ценных бумаг на фондовых биржах, а также иностранные инвестиции. Но только для того, чтобы получить финансирование, владелец иностранных инвестиций должен видеть, на что привлекаются его средства и имеется ли возможность у компании в дальнейшем вернуть эти средства. В первую очередь, внешнему пользователю необходимо ознакомиться с результатами деятельности предприятия, в которое он хотел бы вложить свои средства. Для этого необходимо ознакомиться с результатами деятельности компании и соответствие международным стандартам, которые обеспечат понятность информации для иностранных пользователей.

Многие предприятия по всему миру составляют и представляют финансовую отчетность внешним пользователям. Хотя может показаться, что такая финансовая отчетность схожа в разных странах, существуют различия, которые, по всей вероятности, были обусловлены целым рядом обстоятельств социального, экономического и юридического характера, а также тем, что при установлении национальных требований в разных странах во внимание принимаются потребности разных пользователей финансовой отчетности. Этот широкий спектр различных обстоятельств привел к использованию разнообразных определений элементов финансовой отчетности, например: активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов. Это также привело к использованию различных критериев признания статей финансовой отчетности и предпочтению разных баз оценки. Затронутыми оказались также состав финансовой отчетности и объем информации, раскрываемой в ней.

Состав и порядок формирования финансовых отчетов организаций определяются потребностями заинтересованных пользователей. Исторически на свободном рынке капиталов разных стран доминировали определенные группы пользователей, что предопределило возникновение различий в системах бухгалтерского учета и отчетности этих стран. Указанные различия развивались и трансформировались в модели бухгалтерского учета, которые чаще всего классифицируют по территориальному признаку.[4]

На современном этапе в условиях глобализации экономики, сближения экономических отношений обуславливается необходимость развития унификации бухгалтерского учета, превращения его в формы, отвечающие требованиям мирового экономического сообщества, в частности разборки единообразных и прозрачных принципов формирования исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, условий инвентаризации и капитализации заработанных средств.

Процессы глобализации, интернационализации экономических, политических и общественных отношений постепенно приводят к созданию мирового рынка, для которого не существует национальных границ. Создаются и успешно действуют транснациональные корпорации, имеющие предприятия в

различных странах мира. Европейские страны формируют единое экономическое пространство. На территории этих стран введена единая валюта – евро. Эти и другие причины послужили предпосылками формирования системы учетной информации на международном уровне – Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). МСФО представляют собой систему правил ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, функционирующую на международном уровне.

В связи с интеграцией Республики Узбекистан в мировое сообщество, возникла необходимость унификации бухгалтерского учета и приведения основных принципов бизнеса к международным стандартам.

В целях широкого привлечения в акционерные общества иностранных инвесторов и менеджеров, создания благоприятных условий для их активного участия в корпоративном управлении, модернизации, техническом и технологическом перевооружении производства, организации выпуска качественной, конкурентоспособной продукции и ее продвижении на внешние рынки, а также кардинального уменьшения присутствия государства в экономике за счет сокращения государственных активов и долей в уставных капиталах акционерных обществ было принято Постановление Президента Республики Узбекистан.[1]

Настоящее постановление ставит основные задачи перед национальным стандартом бухгалтерского учета. Это составление финансовой отчетности по требованиям международных стандартов финансовой отчетности в акционерных обществах для привлечения иностранных капиталов.

В целях повышения качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, а также совершенствования системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности разработан национальный стандарт бухгалтерского учета №1 «Учетная политика и финансовая отчетность».[3]

Следует учитывать, что при переходе на международные стандарты финансовой отчетности последствия могут быть для акционерных обществ как положительные, так и отрицательные. В качестве положительных аспектов можно отметить:

- 1) Повышение прозрачности информации;
- 2) Повышение информативности отчетности;
- 3) Улучшение сопоставимости показателей;
- 4) Увеличение возможности для анализа деятельности общества.

И как следствие всему вышесказанному переход на МСФО облегчает путь к международным рынкам капитала. Согласно МСФО расходы – это уменьшение экономических выгод за отчетный период, которое выражается в снижении или потере стоимости активов или в увеличении обязательств, приводящем к уменьшению капитала [5].

В то же время широкое применение МСФО приводит к появлению некоторых трудностей. Это связано с наличием факторов, которые препятствуют массовому переходу на международные стандарты финансовой отчетности. К ним можно отнести:

1. Наличие различий в национальных стандартах бухгалтерского учета Республики Узбекистан и международных стандартов финансовой отчетности;
2. Особенности учетной политики предприятия;
3. Отсутствие заинтересованности руководства общества в отражении полной и прозрачной информации в финансовой отчетности;
4. Противоречивость законодательства Республики Узбекистан;
5. Национальный менталитет.

Основные отличительные черты НСБУ и МСФО следующие:

1) Отчетная дата отчетности по МСФО не привязана к окончанию календарного года. Главное, чтобы дата окончания отчетного периода или период, охватываемый финансовой отчетностью или примечаниями, повторялись от одной отчетности к другой.

2) Отечественные правила учета в большей степени, чем МСФО, ориентированы на юридическую форму, технические процедуры учета и строгие требования к документации и в меньшей степени к экономическому содержанию операций.

3) В НСБУ важная роль отведена плану счетов бухгалтерского учета и корреспонденции счетов. Фактически это определяет методологию бухгалтерского учета. Стандарты МСФО в принципе не содержат упоминания о бухгалтерских счетах, поскольку ориентированы на результат работы финансовых служб – бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

4) Одно из основополагающих допущений МСФО предписывает следовать концепции соотношения, согласно которой затраты отражаются в том же периоде, что соответствующие доходы, а в нашей системе учета затраты отражаются не раньше того, как будут выполнены определенные требования в отношении документации.

В статье калькуляции себестоимости продукции согласно МСФО включаются: заработная плата производственных рабочих; сырье и материалы; прочие (накладные) расходы. [6]

После введения в практику Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» утвержденный Постановлением № 54 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999 года, методы и методологии расчета себестоимости изменились. Согласно положению прочие (накладные) расходы считается не включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) и закрываемые за счет прибыли (убытка) хозяйствующего субъекта. [2]

Перечень действующих различий по требованиям и отличительные черты между МСФО и НСБУ, при кажущихся похожих формулировках, колоссальны. Так, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, готовится главным образом для действительных и потенциальных инвесторов, финансовой отчетностью, составленной в соответствии с НСБУ, пользуются фискальные органы, органы государственного управления и другие внешне пользователи. Эти группы пользователей имеют различные интересы и различ-

ные потребности в информации, поэтому принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности, исторически развивались в различных направлениях. По нашему мнению полностью применение или охват МСФО без учета особенностей национальной системы бухгалтерского учета отдельно взятого государства невозможно. Возможно только совершенствование национальной системы бухгалтерского учета на основе подходящие принципы или порядок международных стандартов бухгалтерского учета.

Сейчас в Республике Узбекистан число предприятий и компаний, которые составляют отчетность по международным стандартам за последние несколько лет пока незначительны. С 1 июля 2016 года вступает в силу Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвесторов в акционерные общества», который в свою очередь приведет к увеличению нагрузки на специалистов по бухгалтерскому учету. Данное Постановление ставит требования перед системой бухгалтерского учета акционерных обществ для привлечения иностранных инвестиций, у которых финансовая отчетность составляется по требованиям НСБУ и МСФО.

Без грамотного перераспределения обязанностей существует риск невыполнения поставленных задач. Однозначного и идеального варианта формирования функции МСФО не существует. Несмотря на то, что число специалистов, применяющих, изучающих и интересующихся имеется существенный недостаток квалифицированных кадров. Лишь незначительное число составителей отчетности, имеют квалификацию по МСФО, подтвержденные международными сертификатами, а также опыт работы в данной сфере. Это может негативно сказаться на качестве отчетности по МСФО, составляемой организациями, ставит под сомнение ее достоверность, снижает инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность предприятий.

В этой связи необходимо:

- разработать методы популяризации применения МСФО и повышению квалификации специалистов по международной отчетности на государственном уровне;
- увеличить количество и доступность достоверной информации по МСФО, включающую в себя обобщение и анализ положительной практики применения МСФО компаниями, адаптацию зарубежного опыта применения МСФО как на уровне государства в целом, так и положительного опыта иностранных компаний;
- разработать доступные широкому кругу специалистов программы обучения и повышения квалификации по МСФО, поддерживаемые государством и признаваемые на международном уровне;
- разработать оптимальный порядок составления и состав первичный документов в целях интеграции к международным стандартам финансовой отчетности.

МСФО вносят большой вклад в совершенствование и гармонизацию финансовой отчетности во всем мире. В странах с малоразвитой законодательной



системой в области бухгалтерского учета МСФО используется как основа для национальных стандартов (Латвия, Мальта).

Также МСФО используется как международный норматив для тех стран, которые разрабатывают собственные требования (Китай, страны Центральной Европы, СНГ). Иностранцы котируемые компании могут использовать МСФО в Австралии, Египте и на Украине.

Введение МСФО в Республике Узбекистан – это совершенно новый этап развития бухгалтерского учета, присоединения отечественной учетной практики к англо-американской системе ведения бухгалтерского учета, основывающейся на принципах профессионального регулирования, приоритета экономического содержания над правовой формой отражаемых хозяйственных фактов и определяющей роли профессионального суждения бухгалтера.

### **Литература**

1. Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвесторов в акционерные общества» от 21 декабря 2015 года. №ПП-2454.
1. 2.Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» утвержденный Постановлением № 54 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999 года.
2. 3.Национальный стандарт бухгалтерского учета №1 «Учетная политика и финансовая отчетность». Утвержден Министерством Финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86.
3. Definition of IFRSs amended after the name changes introduced by the revised Constitution of the IFRS Foundation in 2010.
4. Карагод В. С., Трофимова Л. Б. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Юрайт, 2013.
5. Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие. М.: Ленанд, 2014.

## ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

**Фарганаев М.М.** магистрант 2-го курса

Руководитель **Холбеков Р.О.** доктор экономических наук, профессор  
Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, республика Узбекистан

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются этапы развития правовых основ бухгалтерского учета Республики Узбекистан. Учетная политика является регулировщиком бухгалтерского учёта хозяйствующего субъекта. Даны предложения по группировке уровня основополагающих документов по организации бухгалтерского учета. А также редакционные рекомендации правовых основ по формированию учетной политики.

**Ключевые слова:** законодательные акты, основополагающие документы, правовые основы, учетная политика, регулирующий рычаг, хозяйствующие субъекты, национальный стандарт бухгалтерского учета.

В настоящее время в Узбекистане происходят широкомасштабные изменения в экономической сфере. Они охватывают систему бухгалтерского учёта и аудита, приближая ее к международным нормам и стандартом. Теперь хозяйствующие субъекты сами выбирают свою политику учёта. Контроль над учётом осуществляется в разумном сочетании государственного регулирования самостоятельности организации в постановке бухгалтерского учёта и внутреннего аудита. Это дает возможность производственным предприятиям успешно работать в условиях рыночных отношений.

Переход экономики на принципы рыночной системы хозяйствования, приватизация государственной собственности, широкое привлечение в экономику иностранных инвестиций, функционирование различных форм собственности, образование рынка ценных бумаг существенно повысили роль и значение учетной информации, как для внутренних, так и внешних пользователей.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

К объектам бухгалтерского учета относятся имущество, обязательства предприятий, хозяйственные операции, осуществляемые в результате хозяйственной деятельности. Под имуществом понимаются основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, денежные средства, производственные запасы, готовая продукция, товары.

Обязательства - это задолженность организации, предусматривающая будущие платежи с ее стороны или выполнение его определенных видов работ

или услуг. Обязательства показывают источник образования активов предприятий, также кому предприятия должны за все принадлежащие ей имущество.

В соответствии с концепцией развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу в Республике Узбекистан были предусмотрены этапы, приближая ее к международным нормам и стандартам:

- первый этап (1991-1996) – утвержден Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г № 279-И., новой редакции в соответствии с Законом Республики Узбекистан от 13.04.2016 г. № ЗРУ-404

- второй этап (1996-1999) – разработано «Положение о составе затрат на производстве и реализации продукции (работ,услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». утвержденным постановлением Кабинета Министров от 5 февраля 1999 г. № 54;

- третий этап (1999-2010) – разработаны 24 национального стандарта бухгалтерский учета на основе МСФО;

- четвёртый этап (2010 - ...) – осуществлен поэтапный переход к международным стандартам.

Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности осуществляется в соответствии с нормативными документами. В зависимости от назначения и статуса их можно представить в виде следующей системы:

- первый уровень: законодательные акты, указы и постановления правительства, прямо или косвенно регламентирующие организацию и учетную политику предприятий;

- второй уровень: стандарты, положения по бухгалтерскому учету и отчетности;

- третий уровень: методические рекомендации, инструкции, комментарии и другие;

- четвертый уровень: локальные нормативные документы хозяйствующих субъектов по бухгалтерскому учету и отчетности.

Основным актом первого уровня является закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». В нем определены правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организация, основные направления бухгалтерской деятельности и состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность. Организацию бухгалтерского учета и отчетности осуществляет руководитель предприятия, учреждения и организации.[1]

Стандарты (положения) можно определить как свод основных правил устанавливающих порядок учета и оценки определенного объекта или совокупности. Положения призваны конкретизировать закон о бухгалтерском учете.[2]

Методические указания, инструкции, рекомендации призваны конкретизировать основные положения, изложенные в нормативных документах первого и второго уровней, также в законе о бухгалтерском учете и положении по бухгалтерскому учету.[3]

Основными локальными документами хозяйствующих субъектов являются:

- устав предприятия;
- учетная политика организации;
- формы первичных учетных документов, регистров;
- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- формы внутренней отчетности;
- положение об инвентаризации имущества и обязательств;
- трудовые соглашения;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- положения об оплате труда, премировании;
- должностные инструкции и др.

Бухгалтер руководствуется нормативными документами в области бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения, соблюдая принцип объективности.

Своевременное получение учетной информации об управленческой и финансовой деятельности предприятия позволяет внутренним и внешним пользователям своевременно принимать соответствующие решения.

Внутренние пользователи – это управленческий персонал предприятия, принимающий различные решения производственного и финансового характера.

Внешние пользователи – это существующие и потенциальные собственники средств предприятия, которым необходимо определить увеличение и уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов руководством компании; существующие и потенциальные кредиторы, использующие информацию для оценки целесообразности предоставления или продления кредита; поставщики и покупатели, определяющие надежность деловых связей с данным клиентом; государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые проверяют правильность составления отчетных документов, расчета налогов, определяет налоговую политику и другие.

С переходом к рыночной экономике бухгалтерский учет превращается в инструмент сбора, обработки и передачи информации о деятельности хозяйствующего субъекта для того, чтобы заинтересованные стороны могли принять обоснованные решения о том, как лучше инвестировать имеющиеся в их распоряжении средства.

Регулирующим рычагом организации бухгалтерского учета предприятия является учетная политика. В настоящее время важнейшей задачей экономики является создание новой учетной политики, всесторонне отвечающей реорганизации государственной монополии и развитию рыночной системы.

Добиться того, чтобы учетная политика на предприятии отвечала требованиям рыночной экономики и стала объективной, доступной и защищенной как для управленческой деятельности, так и внешних пользователей, можно при условии творческого подхода и знания основных нормативных документов.

Организационно–методические основы учетной политики на территории Республики Узбекистан, регламентируются такими основополагающими документами, как Закон «О бухгалтерском учете», Положение «О составе затрат по

производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». А также национальные стандарты бухгалтерского учета и другие методические указания, инструкции, рекомендации которые охватывают технологические особенности хозяйствующих субъектов. Эти нормативные документы определяют общие правила организации ведения бухгалтерского учета и распространяются на все предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами, независимо от подчиненности, форм собственности и видов деятельности.

В то же время названные документы не исключают права предприятий исходя из организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевых особенностей, специфики и характера деятельности, квалификации персонала и других задач, самостоятельно определять конкретные формы и методы организации учета и контроля. Такая самостоятельность практически реализуется в обязательной разработке собственной учетной политики предприятия на предстоящий отчетный год, где должны быть определены правила и порядок учета заготовления и приобретения материальных ценностей и их оценки, оценка и реализация готовой продукции, разработка рабочего плана счетов бухгалтерского учета и другие. Учетная политика, разработанная на очередной отчетный год, должна быть утверждена руководителем предприятия, после чего она приобретает статус юридического документа.

Учетная политика предприятия формируется на основе национального стандарта бухгалтерского учета. При этом утверждаются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности, полноты учета и отчетности учитываемых технологических особенностей предприятия;
- формы первичных учетных документов, применяемые для оформления фактов хозяйственной деятельности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств предприятия;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

При формировании учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету.

В настоящее время каждое независимое государство, ранее входившее в состав единого союзного пространства, самостоятельно разрабатывают методы и методологии формирования учетной политики. В результате в основополагающих документах и экономической литературе разных стран употребляется разная терминология и принципы формирования учетной политики.

Например, в положении по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (утверждённый приказом Министерства финансов РФ от 08.11.2010г. № 144н) указано, что «Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности».

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации возложено ведение бухгалтерского учета организации, на основе настоящего Положения и утверждается руководителем организации». [4]

В национальном стандарте бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 1 утвержденный приказом Министерством Финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86) указано, что «Под учетной политикой понимается совокупность способов, принимаемых руководителем хозяйствующего субъекта для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в соответствии с их принципами и основами.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся методы их группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, приемы организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы учетных регистров, обработки информации и иные соответствующие способы, приемы и методы.

Учетная политика хозяйствующего субъекта формируется руководителем субъекта на основе настоящего НСБУ для того, чтобы финансовые показатели деятельности хозяйствующего субъекта, представляемые в финансовой отчетности за разные годы, были сопоставимы». [2]

В положении по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" Российской Федерации ответственность за формирование учетной политики организации закреплена за главным бухгалтером, а в национальном стандарте бухгалтерского учета Республики Узбекистан ответственность за формирование учетной политики предприятия возложена на руководителя хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, ответственность за формирование учетной политики организации закреплена исходя из так называемых особенностей основополагающих документов обоих государств по бухгалтерскому учету.

Но когда речь идёт о переходе к МСФО, мнения в методологии формирования учетной политики должны быть едиными.

Учитывая вышеизложенное, мы рекомендуем в основополагающие документы по формированию учетной политики хозяйствующих субъектов обоих государств, включить предложение «При формировании учетной политики

предприятий и организаций ответственным лицом является руководитель и главный бухгалтер хозяйствующего субъекта в соответствии с законодательством государства».

### Литература

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30.08.1996г.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 1 утвержден приказом Министерства Финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86).
3. «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению» зарегистрированный МЮ. РУз. от 23.10.2002 г. №1181.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (утвержденный приказом Министерства Финансов РФ от 08.11.2010г. № 144н).

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ИНВЕНТАРЯ И ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

**Темиров Ф.Т.** старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет»  
Руководитель: **Мавлянова Д.М.** старший преподаватель  
кафедры «Бухгалтерский учет»  
Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

**Аннотация.** В статье рассматриваются, вопросы принципы ведение учета и значение их совершенствование в хозяйствующих субъектов. Отражены главные задачи бухгалтерского учета материальные активов.

**Ключевые слова.** инвентарь, хозяйственный материалы, инструменты, трудовые и финансовые ресурсы, текущие активы, принципы урновнесие.

На сегодня, когда развивается рыночная экономика, широкий масштаб задач возложенных на бухгалтерский учет связано с реализацией в разных экономических условиях деятельности разных стран и экономических отраслей в них.

Все задачи бухгалтерского учета характеризуются функционированием общих принципов бухгалтерского учета принятых в разных странах. На любых отраслевых предприятиях существуют специфические особенности организации бухгалтерского учета, однако одним из основных задач бухгалтерского учета является обеспечение менеджеров конкретными данными о том, на каком уровне используются материальные, трудовые и финансовые ресурсы, имеющие особенность производства.

Для осознания принципов и задач организации учета инвентаря и хозяйственного оборудования (ИХО), используемого на предприятиях специфических особенностей, прежде всего, необходимо исследовать особенности их использования, а также их характеристику.

ИХО также изнашиваются как основные средства в процессе использования. Поэтому на сегодня часть ИХО учитываются как «инструменты», «инвентари и предметы производства», а вторая часть учитываются в составе товарно-материальных запасов.

Согласно статьи 51 национального стандарта №4 «Товарно-материальные запасы» бухгалтерского учета Республики Узбекистан, в состав инвентаря и хозяйственного оборудования включают имущества (предметы), отвечающие одному из следующих критерий:

- а) со сроком обслуживания не более одного года;
- б) предметы стоимостью (во время покупки) до 50 раза размера минимальной заработной платы, установленной в Республике Узбекистан, независимо от срока обслуживания (руководитель предприятия имеет возможность уменьшения данное ограничение для текущего года)[1].

Инвентарь и хозяйственное оборудование, которое учитывается в составе материалов на сегодня, раньше учитывалось на счету 1200-«Учет дешевых и быстро изнашивающихся предметов» до действующего плана счетов. Переход функции этого счета на счет 1080-«Счет инвентаря и хозяйственного оборудования» изменило действующий порядок ведения учета на предприятиях. Так как раньше учитывалось износ дешевых и быстроизнашивающихся предметов и со сроком использования отчислялось.

Когда получают на использование инвентарь и хозяйственное оборудование по новому порядку, их стоимость отчисляют полностью и отводят в расход объекта, где оно использовано. А также инвентарь и хозяйственное оборудование полученное на использование фиксируют в дебет забалансового счета 014-«Инвентарь и хозяйственное оборудование в использовании». Для обеспечения комплектности инвентаря и хозяйственного оборудования полученного для использования ведется аналитический учет по забалансовому счету 014-«Инвентарь и хозяйственное оборудование в использовании» материально ответственным лицом производственных отделений[1].

Негодный инвентарь и хозяйственное оборудование отчисляют по свидетельству. В свидетельстве по отчислению предметы, полученные по ликвидации оцениваются комиссией и вносятся в приход на счету «1090-«Другие материалы». Сумма объектов расхода, затраченного инвентаря и хозяйственного оборудования уменьшают от суммы оцененной комиссией[5].

Но этот порядок учета инвентаря и хозяйственного оборудования необлегчает работу бухгалтеров и ведение бухгалтерского учета, наоборот возникнут некоторые путаницы в расчетах.

Эти изменения в бухгалтерском учете нового порядка привели к нижеследующим проблемам на предприятиях по переработке зерна:



1. В процессе использования инвентаря и хозяйственного оборудования затрачиваются расходы и отражаются в себестоимости произведенной продукции. Когда отдают в эксплуатацию инвентарь и оборудование, сведение их стоимости в 100% расход снижает контроль эксплуатационных расходов, а это приводит к неопределенности в бухгалтерском учете.

2. Полное отчисление стоимости затраченного инвентаря и хозяйственного оборудования в бухгалтерском учете приводит к повышению себестоимости основной продукции.

3. По содержанию забалансовые счета бухгалтерского учета предусмотрены на учет имущества и других активов, не принадлежащих предприятию. Поэтому нецелесообразно вести учет в данных счетах инвентаря и хозяйственного оборудования принадлежащего предприятию и используемого в процессе производства.

Для решения данных проблем необходимо решать вопрос учета инвентаря и хозяйственного оборудования первоначально в составе основных средств или составе текущих активов.

Инвентарь и хозяйственное оборудование, используемое в процессе производства целесообразно разделить на 3 группы:

1. Инвентарь и хозяйственное оборудование, используемое в процессе производства до 1 года.

2. Инвентарь и хозяйственное оборудование, используемое в процессе производства до 3 года.

3. Инвентарь и хозяйственное оборудование, используемое в процессе производства более 3 лет.

Когда отдают в эксплуатацию инвентарь и хозяйственное оборудование, включенное в первую группу, их стоимость надо признать как полный расход.

А инвентарь и хозяйственное оборудование, включенное во вторую группу необходимо отчислять по расчету износа. Здесь необходимо опираться на опыт отчисления “гудвилла” и рассчитать износ, исходя из срока их использования.

Инвентарь и хозяйственное оборудование, включенное в третью группу, по-нашему мнению, необходимо учитывать как основное средство независимо от их стоимости и признать их стоимость как расход по расчету износа.

Эти предложения позволяют вести правильный учет инвентаря и хозяйственного оборудования, переданного в эксплуатацию, но без истечения срока. Самое главное, против своего содержания этих хозяйственных проблем прекращается их учет в забалансовых счетах бухгалтерского учета. Так, как указано выше, предприятию следует вести учет материальных ценностей, не принадлежащих себе, в забалансовых счетах.

Таким образом, рекомендации по признанию стоимости инвентаря и хозяйственного оборудования, переданного в эксплуатацию как расход,

обеспечивает следование принципам достоверности, объективности и соответствия бухгалтерского учета.

### Литература

1. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан. – Т.: АБАУ, 2000. -209 с.
2. Эргашева Ш. Т., Темиров Ф.Т. и др. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. – Т., 2016.
3. Сотиволдиева Д. А. Бухгалтерский учет. Учебник. – Т., 2015.
4. Богаченко В.М. Основы бухгалтерского учета. – Ростов на/Д: Феникс, 2013. - 336 с.
5. Жураев Н., Абдувахидов Ф., Сотиволдиева Д. Финансовый и управленческий учет. Учебник. – Т., 2012. -480 с.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.: ИНФРА-М, 2012.-420 стр.

## ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

**Бурхонова Х.С.** магистрант 2-го курса  
Руководитель **Эргашева Ш.Т.** профессор  
Ташкентский государственный экономический университет,  
Ташкент, республика Узбекистан

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены особенности формирования финансового результата деятельности хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан, влияющие факторы, виды финансовой отчетности, цель реформирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, отчет о финансовых результатах рассмотрены как информационная база управления затратами.

**Ключевые слова:** финансового состояния, учетная информация, внутренние и внешние пользователи, хозяйствующий субъект, финансовый результат, валовая прибыль, чистая прибыль.

Проверка финансового состояния предприятия является очень важной частью при проведении мониторинга. Анализируя финансовую отчетность, специалист дает точную картину финансового состояния предприятия, что позволяет пользователям как внутренним, так и внешним правильно принимать решения.

Под анализом финансовой отчетности предприятия понимается выявление взаимозависимостей между различными показателями его финансово-хозяйственной деятельности, включенными в отчетность. Результаты анализа позволяет заинтересованным лицам и организациям принимать решения на основе

оценки финансового положения о деятельности компании за предшествующие годы и ее потенциальных возможностей на предстоящие годы. При составлении годового отчета предприятия должны руководствоваться Законом о бухгалтерском учете Республики Узбекистан, Национальными Стандартами Бухгалтерского Учета (НСБУ), планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий, а также другими нормативными и законодательными актами.

Финансовые отчеты отражают различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности и представляют собой целое.

- Бухгалтерский баланс – форма №1;
- Отчет о финансовых результатах – форма №2;
- Отчет о денежных потоках – форма №4;
- Отчет о собственном капитале – форма №5. [2]

Основным экономическим законом при рыночной экономике является получение прибыли. Это значит, что извлечение предпринимателями прибыли из своих предприятий представляет собой при рыночной экономике главный стимул хозяйственной деятельности.

Прибыль – важнейшая стоимостная категория в условиях товарно-денежных отношений, форма реализации прибавочного продукта. Величина стоимости благ, созданных в отраслях материальной сферы (совокупный общественный продукт) включает стоимость израсходованных средств производства (с), представляющих результат перенесенного овеществленного труда, необходимого (v) и прибавочного (m) продукта. При этом сумма последних частей (v+m) выражает вновь созданную стоимость или валовой доход, который в масштабе всего народного хозяйства равен национальному доходу. Если доля совокупного продукта, соответствующая стоимости потребленных средств производства, составляет фонд возмещение (с) и обеспечивает простое воспроизводство, то остается величина, равная вновь созданной стоимости, используемая как для личных и общественных потребностей, так и для расширенного воспроизводства.

Утвержденное Кабинетом Министров Республики Узбекистан Положение о составе производству и реализации продукции и о порядке формирования финансовых утвержденных от 5 февраля 1999 года устанавливает единые методологические основы формирования финансового результата предприятия.

Основной целью бухгалтерского учета является определение финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов для определения их конкурентоспособности. В данном Положении содержится группировка затрат и порядок формирования финансовых результатов содержится финансовых результатов, что дает возможность хозяйствующим субъектам с одной стороны разрабатывать и использовать систему точного и своевременного сбора информации о всех производственных расходах и полученных доходах за соответствующий отчетный период, а с другой стороны – составлять отчетность для налоговых органов в соответствии с налоговым законодательством. Необходимо отметить, что данное Положение разработано на основе международных

стандартов и 4,7 директив Европейского сообщества с учетом национальных особенностей экономики Узбекистана. В соответствии с действующим Положением о составе затрат финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта характеризуются следующими показателями прибыли:

Валовая прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между чистой выручкой от реализации и производственной себестоимостью реализованной продукции:

$$ПВ=ЧВР-СР$$

ПВ – валовая прибыль;

ЧВР – чистая выручка от реализации;

СР – производственная себестоимость реализованной продукции.

Прибыль от основной деятельности, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода и плюс прочие доходы или минус прочие от основной деятельности:

$$ПОД=ПВ-РП+ПД-ПУ$$

ПОД – прибыль от основной деятельности;

РП – расходы периода;

ПД – прочие доходы от основной деятельности;

ПУ – прочие убытки от основной деятельности.

Прибыль от общехозяйственной деятельности, которая рассчитывается как: сумма прибыли от основной деятельности плюс доходы и минус убытки от финансовой деятельности:

$$ПО=ПОД+ДФ-РФ$$

ПО – прибыль от общехозяйственной деятельности;

ДФ – доходы от финансовой деятельности;

РФ – расходы от финансовой деятельности.

Прибыль до уплаты налога, которая определяется как прибыль от общехозяйственной деятельности плюс прибыль и минус убыток от чрезвычайных ситуаций:

$$ПДН=ПО+ПЧ-УЧ$$

ПДН – прибыль до выплаты налога;

ПЧ – прибыль от чрезвычайных ситуаций;

УЧ – убытки от чрезвычайных ситуаций.

Чистая прибыль года, которая остается в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты налога, представляет собой прибыль до уплаты налогов за вычетом налога на доходы (прибыль) и минус другие налоги и платежи, предусмотренные законодательством.

$$ПЧ=ПДН-ННД-НД$$

ПЧ – чистая прибыль;

ННД – налог на доходы (прибыль);

НД – другие налоги и платежи. [1]

Иногда хозяйствующий субъект, осуществляя свою деятельность, наряду с доходами несет и убытку. С этой целью в Положении о составе затрат и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых

результатов подлежит отражению доходы, получаемые хозяйствующим субъектом и расходы осуществляемые им в процессе хозяйствования.

Доходы получаемые хозяйствующими субъектами в результате осуществления их хозяйственной деятельности, подлежат включению в отчет по следующим основным разделам.

-чистая выручка от реализации, по организациям (предприятиям), осуществляющим реализацию продукции (работ, услуг) по ценам ниже фактический себестоимости, при налогообложении сумма убытков не уменьшает налогооблагаемую базу, за исключением экспортной продукции (работ, услуг) собственного производства, реализуемой за свободно конвертируемую валюту;

-прочие доходы от основной деятельности (операционные доходы);

-доходы от финансовой деятельности;

-чрезвычайные доходы.

Чистая выручка от реализации определяется как выручка от реализации продукции (работ, услуг) за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и экспортных таможенных пошлин. В нее не включаются возврат товаров, предоставленные скидки покупателям и другие.

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие экспортную деятельность, исчисление доходов (прибыли) осуществляют в порядке, предусмотренном действующим законодательством. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете. К прочим доходам от основной производственной деятельности относятся:

- взысканные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы по возмещению причиненных убытков;

-прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

-другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), как рентный доход, поступления от столовых при хозяйствующих субъектах, доходы от поступления от столовых при хозяйствующих субъектах, доходы от вспомогательных служб;

-доходы от реализации основных фондов и иного имущества хозяйствующего субъекта;

-доходы полученные от списания кредиторской и депонентской задолженностей, по которым истек срок исковой давности;

-дооценка товарно-материальных ценностей. Сумма дооценки товарно-материальных ценностей включается в налогооблагаемый доход по мере реализации продукции (работ, услуг);

-доходы от государственных субсидий;

-безвозмездная финансовая помощь;

-прочие операционные доходы.

В состав доходов от финансовой деятельности включаются:

-полученные роялти и трансферт капитала;

-доходы, полученные на территории Республики Узбекистан и за ее пределами от долевого участия в

деятельности других хозяйствующих субъектов, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим хозяйствующему субъекту;

-доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду (лизинг);

-положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах;

-доходы от проведения переоценок средств, вложенных в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.;

-прочие доходы от финансовой деятельности.

Статьи чрезвычайных прибылей – это прибыли, имеющие характер непредполагаемых, экстраординарных, возникающих в результате событий или операций, входящих за рамки обычной деятельности хозяйствующего субъекта и получение которых не ожидалось. Сюда не входят исключительные статьи доходов или прибыли предыдущих периодов, которые подлежат отражению в разделе прочих доходов от основной деятельности.

В соответствии с Положением производственные затраты должны формироваться в течение отчетного периода на счетах производства и на счете готовой продукции. Однако при серийном (массовом) производстве однородной продукции статьи исключительных или разовых затрат, вызванные чрезвычайными обстоятельствами, не должны включаться в себестоимость готовой продукции, а подлежит прямому списанию как расходы по реализации. Оценка товарно-материальных запасов, незавершенного производства, а также расходов будущих периодов производится в соответствии с Законом Республики Узбекистан « О бухгалтерском учете».

Определение налогооблагаемой базы согласно статье 128 Налогового Кодекса налогооблагаемая база определяется исходя из налогооблагаемой прибыли, исчисленной как разница между совокупным доходом и вычитаемыми расходами, с учетом льгот, предусмотренных Налоговым Кодексом, иными законами и решениями Президента Республики Узбекистан и сумма уменьшения налогооблагаемой прибыли в соответствии Налоговым Кодексом.

При наличии убытков прошлых периодов, подлежащих переносу в текущий налоговый период, налогооблагаемая база уменьшается на сумму переносимых убытков в соответствии Налоговым Кодексом. Таким образом, налогооблагаемая база по налогу на прибыль хозяйствующего субъекта рассчитывается следующим образом:

1. Прибыль или убыток до уплаты налога на прибыль.
2. Плюс не вычитаемые затраты согласно.
3. Минус льготы по налогам в соответствии с законодательством.
4. Равняется налогооблагаемая база по налогу на доходы (прибыль).[3]

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром

при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадется на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности.

На уровне хозяйственных субъектах предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают, форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка равна себестоимости, то возмещены лишь затраты на производство и реализацию продукции. Реализацию состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающие и банкротство.

### Литература

1. Положение «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» утвержденный Постановлением № 54 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999 года.
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан № 1 «Учетная политика и финансовая отчетность» Зарегистрированный МЮ. Республики Узбекистан от 14.08.1998 г. № 474.
3. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136.

## ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

**Махкамбоев К.А.**, ассистент, кафедра «Экономический анализ и аудит»  
Руководитель: **Махкамбоев А.Т.**, к.э.н. доцент, кафедра «Бухгалтерский учет»  
Ташкентский государственный экономический университет, Ташкент

**Аннотация.** В статье рассматривается актуальная проблема подготовки профессиональных кадров в области бухгалтерского учета и аудита. Авторами выделены основные принципы активизации профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов в исследуемых областях, высказана мысль о том, что возникает необходимость в разработке специфических учебных программ, учебно-методических пособий, содержащих определенный объем теоретических знаний, ориентирующих студентов на максимально широкое использование практических приемов и навыков компьютерного учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, аудит, бухгалтерское образование, финансовая отчетность, мировая хозяйственная система, хозяйственный учет денежных средств.

Уже более 20-ти лет подготовка экономистов в стране ведется по новым государственным образовательным стандартам. Переход Республики Узбекистан на рыночные отношения в экономике потребовал изменить подходы и к учебному процессу подготовки специалистов. Существенные перемены были внесены в учебную, методическую, научную и кадровую деятельность всех экономических вузов.

Государственные образовательные стандарты коснулись всех экономических специальностей, но особенные изменения произошли по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», как наиболее многочисленной среди всех других вузовских специальностей и специализаций по которым ведется подготовка кадров высшей квалификации. И прошедший период показал, что данные стандарты, проверенные временем, в полной мере отвечают требованиям рыночной экономики. [1, 1]

Конечно, в течение этого периода многие вузы вносили в свои учебные планы изменения, дополнения, возникали новые подходы к прохождению студентами производственной практики, написанию ими дипломных работ, вводились новые специализации. Все это способствовало совершенствованию учебного процесса.

Процесс преобразований в экономической сфере поставил перед системой бухгалтерского образования сложные проблемы, решение которых осуществляется в условиях пересмотра существующих подходов. С одной стороны, необходимо сохранить сильные стороны отечественной образовательной системы, а с другой – систему образования необходимо сделать гибкой и адаптив-



ной с тем, чтобы в новых условиях, отвечая на запросы изменяющейся экономики, она сохранила свою роль как одного из ведущих факторов сопровождения бизнеса. [2, 2]

Уместно отметить и тот факт, что подготовка экономистов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита всегда велась и тем более в настоящее время, в тесной взаимосвязи всех государственных и негосударственных структур имеющих отношение к профессионализму специалистов в области учета. Это, прежде всего, министерство финансов Республики Узбекистан, институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов Узбекистана, другие некоммерческие организации.

Сегодня ни одно предприятие, мелкое, крупное, государственное или коммерческое, нельзя представить без бухгалтерии как способа документального ведения хозяйственного учета денежных средств. Этого требует законодательство, этого требуют и интересы дела: нередко запущенная бухгалтерская и налоговая отчетность становится причиной штрафных санкций. Ведь, в рамках бухгалтерского учета формируется информация о деятельности организации, и грамотное ведение бухучета помогает предвидеть многие проблемы финансового и управленческого характера, возникающие в процессе работы предприятия. [3, 2]

Развитие бухгалтерского учета и отчетности невозможно без совершенствования бухгалтерского образования. Бухгалтерское образование требуется в финансово-кредитных учреждениях, страховых компаниях, налоговобюджетных и государственных органах, на промышленных предприятиях, в совместных и торговых компаниях на должностях руководителей предприятий, главных бухгалтеров, финансовых директоров, бухгалтеров, менеджеров различных уровней управления, аудиторов, преподавателей учебных заведений. Кому-то нужны специалисты широкого профиля, кому-то - профессионалы в одной узкой области. Общее требование одно: отличное знание требований и условий бухучета. Поэтому без диплома (сертификата, удостоверения) сегодня устроиться на работу бухгалтером невозможно.

С одной стороны, задача заключается в подготовке достаточного количества квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, понимающих концепции и конкретные правила формирования информации в бухгалтерском учете и отчетности, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета, подготовки и аудита бухгалтерской отчетности. С другой стороны, качественная система бухгалтерского учета и отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности, определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим. [4, 3]

Фундаментом образования будущего профессионального бухгалтера становятся общие гуманитарные, социально-экономические, естественнонаучные дисциплины, математика, информатика; общие экономические дисци-

плины - мировая экономика, менеджмент; специальные дисциплины - бухгалтерский учет, экономический анализ хозяйственной деятельности, аудит, международный бухучет и непосредственно специализация. Большое внимание уделяется информационным технологиям, используются компьютерные программы. [5,3]

Бухгалтерское образование должно значительно расширить свои рамки с учетом образовательных циклов и кризиса в структуре институциональной среды. Проведение реформы бухгалтерского учета невозможно без подготовленных кадров, способных освоить сложное законодательное и нормативное обеспечение бухгалтерского учета, своевременно отслеживать все изменения в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве. Не случайно подготовка кадров названа одной из составляющих частей реформы бухгалтерского учета в Узбекистане. Для проведения реформы нужны «новые» бухгалтеры.

Переход Республики Узбекистан на рыночные отношения в экономике потребовал изменить подходы и к учебному процессу подготовки специалистов. Существенные перемены были внесены в учебную, методическую, научную и кадровую деятельность всех экономических вузов.

Стремление Узбекистана к интеграции в мировое экономическое сообщество, расширению участия в деятельности международных организаций требуют от страны обеспечения единства национальных стандартов бухгалтерского учета с методологическими принципами, принятыми в мировой практике, сопоставимости национальных показателей с аналогичными показателями, применяемыми в зарубежных странах.

Изучение требований как отечественных, так и иностранных бизнес-партнеров показало необходимость создания единой концепции системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также системы аудита, где информация о движении вложенного капитала должна быть отражена достоверно в соответствии с международными требованиями, что обеспечит понятность финансовой отчетности заинтересованными сторонами. [6,4]

По мере того, как Узбекистан все активнее становится полноправным членом мировой хозяйственной системы, все большее влияние на развитие отечественного бухгалтерского учета оказывает международная практика. Определение основных тенденций регулирования бухгалтерского учета позволяет спрогнозировать направления развития отечественной системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и сформулировать некоторые требования к ней.

В целях реализации этих задач осуществляется разработка законодательного, нормативного и методического обеспечения организации бухгалтерского учета в республике. В целом в настоящее время в Республике Узбекистан достигнут необходимый уровень нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, соответствующий информационным требованиям отечественных и иностранных пользователей финансовой отчетности. [7,5]

Для активизации профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов, необходим качественно новый подход к организации

процесса обучения. Так для обучения студентов работе со специализированными программами возникает необходимость в разработке специфических учебных программ, учебно-методических пособий, содержащих определенный объем теоретических знаний и ориентирующих студентов на максимально широкий «охват» практических приемов и навыков компьютерного учета. [8,5]

В последние годы в экономике Узбекистана обеспечивается значительный рост макроэкономических показателей, а также улучшаются финансовые показатели отечественных компаний. Однако для поддержания экономического роста, содействия дальнейшему экономическому развитию и сокращения стоимости капитала необходимо укрепить систему бухгалтерского учета, чтобы обеспечить высокое качество финансовой отчетности.

### Литература

1. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова, М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Насруллаева З. Ш. Особенности новой идеологии в подготовке и сертификации профессиональных бухгалтеров и аудиторов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 2631–2635. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86557.htm>.
3. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие/И.М. Дмитриева. –М.: Юрайт, 2014. –306 с.
4. Шилай И.Д. Бухгалтерский учет, анализ и аудит: учебная программа для специальности «Международный менеджмент». Мн: БГУ, экономический факультет, 2016. - 19 с.
5. Федорова И.С, Пикалеский ф-л ИУЭ, “Бухгалтерская отчетность как инструмент финансового анализа и планирования движения денежных потоков“\_2015.-76 с.
6. Гетьман В.Г. Резервы повышения качества профессиональной подготовки в вузах студентов, специализирующихся в области бухгалтерского учета и аудита // Все для бухгалтера. 2012. N 3.
7. Рябушкин Б.Т, Хоменко Т.А. Система национальных счетов. – М.: Финансы и статистика,2013. – 96 с.
8. Гетьман В.Г. Современные взгляды на бухгалтерский учет и его проблемы // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 30.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КУЛЬТУРЫ И КИНЕМАТОГРАФИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ГОД РОССИЙСКОГО КИНО

**Балынин И.В.**, преподаватель  
Департамента общественных финансов,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

**Аннотация.** В статье представлены результаты проведенного детального анализа региональных аспектов финансирования расходов на культуру и кинематографию в Российской Федерации в год российского кино.

**Ключевые слова:** культура, кинематография, бюджет, государственная программа, госпрограммы, государственные расходы, воспитание, молодежь

Как известно, 2016 год согласно Указу Президента был объявлен годом российского кино, сменив год литературы (2015) и год культуры (2014). Особое значение исследование вопросов, связанных с повышением результативности государственных расходов [6]. В свою очередь, Бородин О.И. обращает внимание на то, что «развитие технологий и инноваций, являющихся основой экономической модернизации и глобализации современного мира, требует изменения не только экономики, но и подходов в области права, регионоведения и этнокультуры» [1, с. 149].

При этом, ряд исследователей (Пацакула И.И., Зайчикова И.В., Гудовская О.С.) отмечают, что «в настоящее время происходит пересмотр всей системы русской культуры» [7], а также подчеркивают, что «представители молодого поколения в меньшей степени представляют себя активными участниками происходящего» [8]. В свою очередь, Шелекета В.О., Дмитриева И.С. и Копылов С.И. обращают внимание на то, что «принцип образования через всю жизнь предполагает подвижную, динамичную и постоянно развивающуюся систему адаптации молодого человека к реалиям культуры, но одновременно и в контексте институтов гражданского общества, что подразумевает наличие возможности и, что немало важно, механизмов для самореализации человека, его потенциала саморазвития» [9, с. 82]. Более того, ряд исследований посвящено важной проблеме современности – формированию личности будущего профессионала (в частности, инженера [2,3]).

Так, в настоящее время реализуется государственная программа «Развитие культуры и туризма на 2013-2020 гг.». В рамках государственной программы выделено 4 подпрограммы («Наследие», «Искусство», «Туризм», «Обеспечение условий реализации Программы «Государственной программы Российской Федерации "Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы»). Следует отметить, что кроме реализуемых четырех подпрограмм (на которые приходится более 70% об-

шего объема финансирования), осуществляется реализация двух федеральных целевых программ – «Культура России (2012-2018 гг.)», «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 гг.)».

По результатам анализа сделать вывод о том, что на протяжении всего периода реализации государственной программы наибольший объем средств планируется направить на финансовое обеспечение подпрограммы «Искусство»:

в 2013 г. – 37,7 млрд. руб., что составляет 48,6% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2014 г. – 35,7 млрд. руб., что составляет 46,0% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2015 г. – 31,6 млрд. руб., что составляет 42,3% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2016 г. – 30,9 млрд. руб., что составляет 39,4% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2017 г. – 15,0 млрд. руб., что составляет 42,6% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2018 г. – 19,6 млрд. руб., что составляет 46,9% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2019 г. – 49,4 млрд. руб., что составляет 42,6% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2020 г. – 51,2 млрд. руб., что составляет 42,6% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм.

Более того, по результатам детального анализа финансового обеспечения подпрограммы 1 «Наследие» в разрезе каждого года реализации государственной программы «Развитие культуры и туризма на 2013-2020 гг.» были выявлены следующие объемы расходов: в 2013 г. – 31,1 млрд. руб., что составляет 40,1% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2014 г. – 31,2 млрд. руб., что составляет 40,1% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2015 г. – 29,7 млрд. руб., что составляет 39,8% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2016 г. – 29,9 млрд. руб., что составляет 38,2% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2017 г. – 13,1 млрд. руб., что составляет 39,3% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2018 г. – 13,9 млрд. руб., что составляет 33,1% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2019 г. – 45,7 млрд. руб., что составляет 39,4% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм; в 2020 г. – 47,3 млрд. руб., что составляет 39,4% от общего объема финансового обеспечения подпрограмм.

По предварительным данным, полученным в результате проведенного анализа объемов финансового обеспечения государственной программы «Развитие культуры и кинематографии» были выявлены нераспределенные по годам реализации 4,31 млрд. руб. в рамках подпрограммы «Наследие» государственной программы «Развитие культуры и туризма в РФ».

Проведенный анализ финансового обеспечения культуры и кинематографии в субъектах Российской Федерации в 2016 г. (по предварительным данным Федерального казначейства об исполнении [10]) выявил:

- в 42 регионах прирост объема расходов на культуру и кинематографию (Республика Крым – на 163,13%; Республика Татарстан – на 79,60%; Брянская область – на 65,48%; Республика Бурятия – на 56,08%; Чукотский автономный округ – на 52,97%;

Калужская область – на 51,37%; Нижегородская область – на 47,52%; г.Москва – на 41,27%; г.Севастополь – на 38,22%; Псковская область – на 36,95%; Ростовская область – на 35,82%; Курская область – на 34,99%; Липецкая область – на 33,79%; Тамбовская область – на 32,10%; Томская область – на 27,14%; Чувашская Республика – на 24,17%; Камчатский край – на 23,36%; Владимирская область – на 23,16%; Новосибирская область – на 20,41%; Мурманская область – на 18,24%; г.Санкт-Петербург – на 17,91%; Кемеровская область – на 16,30%; Белгородская область – на 14,67%; Московская область – на 14,10%; Ярославская область – на 12,77%; Ленинградская область – на 12,65%; Республика Адыгея – на 11,74%; Архангельская область – на 11,33%; Республика Коми – на 10,69%; Ставропольский край – на 7,93%; Магаданская область – на 7,19%; Ульяновская область – на 6,93%; Республика Саха – на 5,49%; Пензенская область – на 4,70%; Хабаровский край – на 4,49%; Удмуртская Республика – на 3,61%; Республика Алтай – на 3,10%; Курганская область – на 2,68%; Челябинская область – на 1,96%; Иркутская область – на 1,31%; Костромская область – на 1,04%; Республика Северная Осетия – на 0,28%);

- в 43 субъектах Российской Федерации финансирование расходов на культуру уменьшилось по сравнению с 2015 годом (при этом, в 23 регионах более чем на 10%: Калининградская область – на 61,36%; Республика Мордовия – на 51,64%; Кировская область – на 48,00%; Республика Карелия – на 33,59%; Оренбургская область – на 32,84%; Саратовская область – на 26,69%; Ненецкий автономный округ – на 25,30%; Воронежская область – на 23,46%; Республика Башкортостан – на 20,69%; Приморский край – на 20,40%; Свердловская область – на 18,65%; Красноярский край – на 18,22%; Тверская область – на 16,57%; Новгородская область – на 15,79%; Ивановская область – на 14,59%; Смоленская область – на 13,26%; Республика Хакасия – на 12,91%; Сахалинская область – на 12,81%; Орловская область – на 12,22%; Краснодарский край – на 11,55%; Алтайский край – на 10,96%; Карачаево-Черкесская Республика – на 10,87%; Забайкальский край – на 10,38%);

— субъектами Российской Федерации, в которых доля расходов регионального бюджета превышает 3% являются следующие: Псковская область (3,04%), Республика Мордовия (3,08%), Тамбовская область (3,17%), Липецкая область (3,17%), Республика Алтай (3,18%), Астраханская область (3,19%), Республика Саха (3,23%), Республика Адыгея (3,27%), Владимирская область (3,34%), Калужская область (3,48%), Омская область (3,86%), Республика Северная Осетия-Алания (3,90%), Республика Бурятия (3,97%), Магаданская область (4,11%), Калининградская область (4,14%), Тюменская область (4,19%), Республика Хакасия (4,44%), Сахалинская область (4,57%), Республика Марий Эл (4,59%), Республика Крым (5,22%), г.Севастополь (5,42%), г.Санкт-Петербург (5,77%), Ненецкий автономный округ (6,32%), г.Москва (7,01%), Республика Татарстан (9,15%).

- в 46 субъектах Российской Федерации доля расходов на финансовое обеспечение культуры и кинематографии в суммарном объеме финансового обеспечения социального обеспечения снизилась по сравнению с 2015 годом: Калинин-

градская область - на 5,38%, Республика Мордовия - на 3,20%, Кировская область - на 1,32%, Республика Хакасия - на 1,12%, Сахалинская область - на 1,09%, Республика Карелия - на 1,08%, Республика Башкортостан - на 0,86%, Ненецкий автономный округ - на 0,82%, Красноярский край - на 0,82%, Республика Тыва - на 0,70%, Саратовская область - на 0,57%, Воронежская область - на 0,51%, Оренбургская область - на 0,49%, Тверская область - на 0,46%, Свердловская область - на 0,45%, Новгородская область - на 0,37%, Орловская область - на 0,34%, Краснодарский край - на 0,30%, Ивановская область - на 0,27%, Приморский край - на 0,21%, Республика Калмыкия - на 0,21%, Тульская область - на 0,20%, Ямало-Ненецкий автономный округ - на 0,19%, Пермский край - на 0,19%, Астраханская область - на 0,19%, Кабардино-Балкарская Республика - на 0,18%, Самарская область - на 0,17%, Рязанская область - на 0,15%, Ленинградская область - на 0,15%, Республика Дагестан - на 0,13%, Алтайский край - на 0,12%, Смоленская область - на 0,11%, Удмуртская Республика - на 0,11%, Вологодская область - на 0,09%, Югра - на 0,08%, Иркутская область - на 0,07%, Республика Ингушетия - на 0,07%, Пензенская область - на 0,06%, Хабаровский край - на 0,06%, Карачаево-Черкесская Республика - на 0,05%, Тюменская область - на 0,04%, Магаданская область - на 0,03%, Забайкальский край - на 0,02%, Курганская область - на 0,02%, Челябинская область - на 0,02%, Омская область - на 0,02%.

Таким образом, по итогам проведенного исследования следует сделать вывод о том, что развитие культуры и кинематографии – значимое направление бюджетной политики Российской Федерации. Однако, необходимо проведение дополнительных мероприятий, направленных на усиление работы с молодым поколением. Так, настоящее в Российской Федерации принята и реализуется государственная программа «Развитие культуры и туризма в РФ». По итогам анализа предварительных данных об исполнении региональных бюджетов в 2016 г. следует сделать вывод о том, что в субъектах Российской Федерации доля расходов на культуру и кинематографию в финансовом обеспечении социальной сферы составила от 1,04% в Еврейской автономной области до 9,15% в Республике Татарстан. При этом, в половине регионов (в 43 из 85) в 2016 году зафиксировано снижение объема расходов на культуру и кинематографию.

### Литература

1. Бородин О.И. Модернизация экономики России: этнические и региональные аспекты // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – №2. – С. 149-154.
2. Михайлова А.Г. Акмеологическая среда в контексте развития профессионально-творческих умений у будущих инженеров // Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего сборник материалов II Международной научно-практической конференции: в 2-томах. 2016. С. 62-65.

3. Михайлова А.Г. Акмеологический подход к формированию профессионально-творческих способностей будущих инженеров в контексте современных требований // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. 2015. № 4 (34). С. 149-153.
4. Сергиенко Н.С. Организация исполнения бюджета: учеб. пособие/Н.С. Сергиенко. -Калуга: Ваш дом, 2011.-232 с.
5. Сергиенко Н.С. Экономическое образование: подходы к оценке эффективности // Человек в XXI веке Материалы VIII Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов. С.137-138.
6. Соляникова С.П. Результативность государственных расходов: проблемы оценки и мониторинга // Финансы и кредит. 2013. № 46 (574). С. 10-18.
7. Пацакула И.И., Зайчикова И.В., Гудовская О.С. Измерения временной перспективы молодого поколения в ситуации изменения культурно-исторической среды // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 1520.
8. Пацакула И.И., Зайчикова И.В., Гудовская О.С. Психологический анализ представлений о субъективном времени личности // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. С. 553.
9. Шелекета В.О., Дмитриева И.С., Копылов С.И. Концепция «Образование через всю жизнь» - интегративная модель образования и проблемы ценностной регуляции развития общества и культуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – №2. – С. 82-85.
10. Федеральное казначейство. Официальный сайт. – [Режим доступа]. – URL: <http://roskazna.ru/>

## **ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ: ПОРЯДОК, ПРАВИЛА И ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА**

**Бальнин И.В.**, преподаватель  
Департамента общественных финансов,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

**Аннотация.** В статье представлен порядок и особенности вычисления индивидуальных пенсионных коэффициентов в контексте расчета страховой пенсии по старости.

**Ключевые слова:** пенсионная система, индивидуальные пенсионные коэффициенты, пенсия, страховая пенсия, социальное обеспечение

Вопросы, связанные с пенсионным обеспечением граждан, в настоящее время являются одной из самых актуальных не только в Российской Федерации, но и в мире. Безусловно, особую значимость проведение научных иссле-



дований по этим вопросам, приобретает в контексте передачи прав по администрированию страховых взносов от собственно Пенсионного фонда Российской Федерации Федеральной налоговой службе (службе Министерства финансов Российской Федерации). В этом контексте необходимо согласиться с позицией Сергиенко Н.С., справедливо отметившей важнейшую роль администраторов доходов в бюджетном процессе [8]. Более того, следует подчеркнуть, что различные аспекты данного вопроса в последние годы находят свое отражение в трудах многих экономистов и юристов. Так, например, Гончарова М.В. и Гончаров А.И. рассмотрели развитие финансово-правового режима пенсионного обеспечения в Российской Федерации [3]. В свою очередь, Рыбинцева Е.В., рассматривая финансовые основы права граждан на социальное обеспечение в России, увязала размер пенсии с минимальным размером оплаты труда [6]. Однако, следует не согласиться с автором по поводу использования минимального размера оплаты труда при расчете пенсии, который не находит абсолютно никакого применения в процессе расчета пенсии (причем, не только по новой пенсионной формуле, но и в старой пенсионной схеме, действовавшей до 01.01.2015).

При этом, Напалкова М.О и Сулякова О.Н. отметили необходимость комплексного решения «пенсионных проблем» [5]. Представляется, что приблизиться к этому удастся благодаря принятым в последние годы изменениям, в т.ч. связанным с введением новой пенсионной формулы. Так, с 1 января 2015 года в Российской Федерации действует новая пенсионная формула, согласно которой страховая пенсия (выделенная как самостоятельная; ранее - страховая часть трудовой пенсии) рассчитывается следующим образом:

$СП = СПК * ИПК + ФВ$ , где СП – размер страховой пенсии; ИПК – количество индивидуальных пенсионных коэффициентов (так называемых пенсионных баллов); СПК – стоимость пенсионного коэффициента (ежегодно индексируется государством: с 01.01.2015 – 64,10 руб., с 01.02.2015 – 71,41 руб.; 01.02.2016 - 74,27 руб., с 01.02.2017 - 78,28 руб., с 01.04.2017 – 78,58 руб.); ФВ – фиксированная выплата (ежегодно индексируется государством; с 01.02.2016 – 4558,93 руб., с 01.02.2017 - 4 805,11 руб., с 01.04.2017 размер фиксированной выплаты не изменился). При этом, следует отметить, что количество индивидуальных пенсионных коэффициентов напрямую зависит от размера доходов, с которых производились отчисления на обязательное пенсионное страхование. Так, в 2017 году рассчитывается следующим образом:

$$ИПК = \frac{ЗП * 0,16}{876\ 000 * 0,16} * 10$$
, где ЗП – фактическая заработная плата гражданина за рассчитываемый период.

При расчете за 2016 год используется следующая модификация вышеуказанной формулы:

$$ИПК = \frac{ЗП * 0,16}{796\ 000 * 0,16}$$

Наконец, для определения индивидуальных пенсионных коэффициентов за 2015 год необходимо осуществить следующий расчет:

$$\text{ИПК} = \frac{\text{ЗП} * 0,16}{711\,000 * 0,16}$$

Важно отметить, что в период с 2015 по 2020 годы установлены максимальные годовые значения индивидуального пенсионного коэффициента (так, в 2015 году – 7,39, в 2016 году – 7,83, в 2017 году – 8,26, в 2018 году – 8,70, в 2019 году – 9,13, в 2020 году – 9,57). Также необходимо подчеркнуть, что присутствие одинаковых множителей (0,16) и в числителе, и в знаменателе обусловлено структурой ставки страховых взносов и действующей в настоящее время так называемой «заморозкой пенсионных накоплений».

При этом, все пенсионные права граждан, сформированные до 01.01.2015 были переведены в пенсионные баллы, используя действующий до этой даты порядок расчета пенсии, и исходя из стоимости пенсионного балла на 01.01.2015.

Важно также отметить, что при расчете количества пенсионных баллов учитываются баллы за социально значимые периоды (служба в армии по призыву, уход за ребенком до 1,5 лет, уход за инвалидом 1 группы, ребенком-инвалидом, за лицом в возрасте от 80 лет и др.). Так, за каждый год службы в армии по призыву начисляется 1,8 пенсионных балла.

В свою очередь, количество пенсионных баллов за каждый календарный год периода ухода за ребенком в возрасте до 1,5 лет устанавливается в следующем порядке:

1) в случае ухода за первым ребенком – 1,8 пенсионных балла за каждый календарный год периода ухода за ребенком (т.е. в случае ухода до 1,5 лет будет начислено 2,7 пенсионных балла);

2) в случае ухода за вторым ребенком – 3,6 пенсионных балла за каждый календарный год периода ухода за ребенком (т.е. в случае ухода до 1,5 лет будет начислено 5,4 пенсионных балла);

3) в случае ухода за третьим или четвертым ребенком – 5,4 пенсионных балла за каждый календарный год периода ухода за ребенком (т.е. в случае ухода до 1,5 лет будет начислено 8,1 пенсионных балла).

Более того, при более позднем выходе на пенсию устанавливаются повышающие коэффициенты для суммы индивидуальных пенсионных коэффициентов (от 1,07 – при более позднем выходе на пенсию на 1 год до 2,32 – при более позднем выходе на пенсию на 10 лет и более) и для фиксированной выплаты (от 1,056 – при более позднем выходе на пенсию на 1 год до 2,11 – при более позднем выходе на пенсию на 10 лет и более). Так, например, гражданин Российской Федерации выходит на пенсию с 15.01.2017 года, его трудовой стаж до 01.01.2002 года составляет 27 лет, до 01.01.1991 -16 лет, средняя заработная плата гражданина за 2000-2001 гг. – 1986,81 руб., а сумма денежных средств, накопленных на индивидуальном лицевом счете гражданина в Пенсионном фонде Российской Федерации с 01.01.2002 до 01.01.2015 года – 406 757,89 руб., размер доходов, с которых начислялись страховые взносы: в 2015 году – 559 700

руб., в 2016 году – 567 890 руб. В период с 01.01.2017 до 15.01.2017 уплата страховых взносов на обязательное пенсионное страхование гражданина не производилась.

Расчет размера страховой пенсии необходимо производить следующим образом:

1) в части определения размера пенсионных прав, сформированных до 01.01.2015:

- расчетный размер трудовой пенсии =  $0,57 * 1,2 * 1671 = 1\ 142,96$  руб.

- расчетный пенсионный капитал (за период до 01.01.2002) =  $(1142,96 \text{ руб.} - 450 \text{ руб.}) * 228 \text{ мес.} = 157\ 994,88$  руб.

- индексация (за период с 01.01.2002 по 01.01.2015) расчетного пенсионного капитала (за период до 01.01.2002):

$157\ 994,88 \text{ руб.} * 1,307 * 1,177 * 1,114 * 1,127 * 1,16 * 1,204 * 1,269 * 1,1427 * 1,088 * 1,1065 * 1,101 * 1,083 = 887\ 112,27$  руб.

- сумма валоризации величины расчетного пенсионного капитала (за период до 01.01.2002) =  $887\ 112,27 \text{ руб.} * 0,26 = 230\ 649,19$  руб.

- расчетный пенсионный капитал (за период до 01.01.2002) с учетом индексации и суммы валоризации =  $887\ 112,27 + 230\ 649,19 = 1\ 117\ 761,46$  руб.

- расчетный пенсионный капитал за период до 01.01.2015:

$1\ 117\ 761,46 + 406\ 757,89 = 1\ 524\ 519,35$  руб.

- пенсионные права гражданина, сформированные до 01.01.2015

а)  $1\ 524\ 519,35 / 228 = 6\ 686,49$  руб.

б)  $6\ 686,49 / 64,10 = 104,313$  (пенсионных балла)

Важно отметить, что данный расчет был произведен у всех застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию по состоянию на 01.01.2015. Информацию о количестве пенсионных баллов можно получить в личном кабинете на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации.

2) в части определения пенсионных прав, сформированных после 01.01.2015:

А) в 2015 году:

$$\text{ИПК}_{2015} = \frac{559\ 700 * 0,16}{711\ 000 * 0,16} * 10 = 7,872$$
 (превышает максимально возможное значение, поэтому будет начислено 7,83 пенсионных балла).

Б) в 2016 году:

$$\text{ИПК}_{2016} = \frac{567\ 890 * 0,16}{796\ 000 * 0,16} * 10 = 7,134$$
 (пенсионных балла)

В) за период после 01.01.2015:

$$\text{ИПК}_{2015-2016} = 7,83 + 7,134 = 14,964$$
 (пенсионных балла)

3) в части определения размера страховой пенсии:

$(104,313 + 14,964) * 74,27 + 4558,93 = 8858,70 + 4558,93 = 13\ 417,63$  руб.

При этом, важно отметить, что в случае обращения за назначением пенсии с 01.02.2017 года расчет производился бы следующим образом:

$(104,313 + 14,964) * 78,28 + 4805,11 = 9337,00 + 4805,11 = 14\ 142,11$  руб.

При этом, в случае более позднего обращения за назначением пенсии после возникновения такого права, используются повышающие коэффициенты. Так, например, предположим, что гражданин в вышеуказанном примере имел право на назначение пенсии с 12.01.2015 года.

В этом случае расчет будет выглядеть следующим образом:

- при обращении 15.01.2017

Размер пенсии =  $(104,313+14,964) * 74,27*1,15 + 4558,93*1,12 = 10187,51 + 5106,00 = 15293,51$  руб.

- при обращении 01.02.2017

Размер пенсии =  $(104,313+14,964) * 78,28*1,15 + 4805,11*1,12 = 10737,55 + 5381,72$  руб.=16119,28

Таким образом, по итогам проведенного исследования следует сделать вывод о том, что новая пенсионная формула значительно упрощает расчет размера страховой пенсии, а также позволяет всем гражданам самостоятельно рассчитать размер своей пенсии. Однако, необходимо принятие новых мер, в т.ч. связанных с повышением справедливости пенсионной системы, порядка и условий назначения пенсии. Так, например, представляется целесообразным:

- установить одинаковый минимальный возраст для назначения страховой пенсии по старости для всех граждан, независимо от гендерной принадлежности;

- расширить шкалу дифференциации коэффициентов при более позднем обращении за назначением страховой пенсии;

- отмена несправедливого решения (действует с 2016 года) по поводу отказа от индексации пенсии работающим пенсионерам с осуществлением полного возврата каждому пенсионеру всей неполученной суммы (за весь период действия этого решения) в срок до окончания текущего финансового года;

- отказ от приостановки действия правовых норм, связанных с поддержкой пенсионеров, проработавших в сельском хозяйстве не менее 30 лет и продолжающих проживать в сельской местности;

- увеличение максимально возможного количества баллов, начисляемых при корректировке страховой пенсии работающим пенсионерам.

### Литература

1. Hagemann S., Scherger S. Increasing pension age — Inevitable or unfeasible? Analysing the ideas underlying experts' arguments in the UK and Germany // Journal of Aging Studies, Volume 39, December 2016, pp. 54-65.
2. Бурмистрова А.А., Кондрашова И.С., Родионова Н.К. Государственная стратегия экономической безопасности РФ: цели, задачи, принципы // Социально-экономические явления и процессы. 2016. Т. 11. № 3. С. 48-52.
3. Гончарова М.В., Гончаров А.И. Развитие финансово-правового режима пенсионного обеспечения в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1. С. 226-237.

4. Горлова О.С. Поступление средств федерального бюджета в бюджет пенсионного фонда Российской Федерации на выплату трудовых пенсий // Финансы и кредит. 2007. № 34 (274). С. 64-68.
5. Напалкова М.О., Сусякова О.Н. Выбор системы пенсионного страхования в Российской Федерации // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2015. № 4. С. 159-162.
6. Рыбинцева Е.В. Финансовые основы права граждан на социальное обеспечение в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 4. С. 310-313.
7. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в социальной сфере: проблемы разработки и реализации // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 5. С. 45-51.
8. Сергиенко Н.С. Администрирование поступлений в бюджеты: проблемы и решения // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 116-121.
9. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Государственное страхование в первой половине XX века // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 406-410.
10. Черникова Л.И. Трансформация капитала: классическая теория и современность: монография. Москва, 2009.
11. Пенсионный фонд Российской Федерации. Официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 15.02.2017).

## СРАВНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Безделова О.А., бакалавр 5 курса

Руководитель: Колганова Н. В. к.э.н., доцент кафедры

«Экономика и финансы»

ФГОУ ВО Финансовый университет при правительстве Российской  
Федерации Пензенский филиал, Пенза

**Аннотация:** В статье проанализирована суть различий в оценке стоимости бизнеса зарубежных и российских подходов в современных условиях и выявлена важность правильного подхода к расчету рыночной стоимости предприятия.

**Ключевые слова:** международные стандарты оценки, затратный подход, сравнительный подход, доходный подход, стоимость инвестированного капитала.

Оценка стоимости предприятий применялась в России до Октябрьского переворота 1917 года, как и в других наиболее развитых в тот период странах. Переход к рыночной экономике в нашей стране привел к появлению новой профессии, утвержденной Министерством труда Российской Федерации, — оценщик, профессиональная подготовка которых осуществлялась Институтом экономического развития Всемирного банка реконструкции и развития, на основе учебных материалов, разработанных Американским обществом оценщиков.

Оценочная деятельность, являясь важнейшим элементом инфраструктуры рыночных отношений в Российской Федерации. Однако в российских и зарубежных подходах к оценке стоимости бизнеса есть ряд различий, рассмотрению которых и будет посвящена данная статья.

В РФ регулирование оценочной деятельности осуществляется путем:

- формирования методических требований к процедурам оценки, которые традиционно фиксируются в стандартах оценки;
- установления морально-этических требований к оценщику, связанных с его независимостью и традиционно находящихся свое отражение в кодексах профессиональной этики;
- разработки требований к уровню профессиональной подготовки и опыту практической работы оценщика, которые отражаются в уровне профессиональных званий путем введения профессиональных рейтингов [1].

Правовой базой регулирования оценочной деятельности в РФ являются нормы Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015), а также Федеральные стандарты оценки.

Глобальное мировое сообщество оценщиков руководствуется в своей деятельности нормами Международного комитета по стандартам оценки имущества

[2, с.91]. На сегодняшний день в мире применяются множество стандартов оценки, и самые известные – IVSC, Red Book, USPAP (США) и другие.

Международный комитет по стандартам оценки выделяет 3 подхода оценки бизнеса:

- доходный, оперирующий методами капитализации и дисконтированных денежных потоков;
- сравнительный, использующий метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов;
- затратный, использующий методы чистых активов и ликвидационной стоимости [3, с.182].

Основы оценочной деятельности в РФ базируются на трех категориях (подходах), официально утвержденных в российских стандартах оценки:

- основанных на предсказании будущего - доходный подход, соотносящий ценность актива с текущей ценностью ожидаемых в будущем (предсказываемых) денежных потоков,
- основанных на настоящем – сравнительный подход, определяющий ценность актива, в сравнении его с уже известной ценой аналогичных активов,
- основанных на прошлом – затратный подход, оперирующий с понесенными в прошлом затратами по созданию актива, скорректированными к текущим ценам.

В России, в основном, практически не используется метод отраслевых коэффициентов, однако широко используются метод компаний-аналогов и метод сделок [3, с.184].

Также важным моментом при определении значения мультипликатора является понятие «стоимость бизнеса»: в зарубежной литературе под этим понятием подразумевают стоимость инвестированного капитала, включающую рыночную стоимость инвестированного капитала, рыночную капитализацию компании, рыночную стоимость долгосрочного долга и стоимость наиболее ликвидных активов.

В отличие от зарубежной литературы и практики, в России под «стоимостью бизнеса» понимается оценка 100% акций компании. Отметим также существенные различия в принципах бухгалтерского учета в США (GAAP) и в России, приводящие к некорректным результатам оценки. В соответствии с нормами американских стандартов оценки, сумма амортизации не учитывается в себестоимости реализованной продукции, а в отчетности российских предприятий сумма амортизации включена в себестоимость реализованной продукции [5, с.256].

Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" введен в действие на территории РФ приказом Минфина РФ от 18.07.2012 №106н.

По Международным стандартам оценки (МСО-2011) применимы как справедливая стоимость для целей стоимостной оценки, так и справедливая стоимость для финансовой отчетности. До настоящего времени эти понятия справедливой стоимости из МСО не внесены в российские законодательные акты, регламентирую-

шие практику оценочной деятельности, вследствие этого экспертиза оценочных отчетов по МСФО независимыми экспертами-оценщиками практически невозможна, эти отчёты проверяют «международные» аудиторы [6, с.163].

Отдельной главой Международных стандартов оценки регламентируется экспертиза оценочных отчетов для МСФО именно экспертами-оценщиками, а не бухгалтерами, однако в русском издании эта глава об экспертизе отчётов по МСФО отсутствует.

Как полагают ряд практиков оценочной деятельности Тришин В.Н., Зимин В.С., Ревуцкий Л.Д. это сделано намеренно для сокрытия огромных перекосов в ранее полученных справедливых стоимостях основных средств предприятий крупными оценочными компаниями, избежания ответственности за эти перекосы и сохранения своих доходов (такая оценка для крупного предприятия стоит десятки, сотни тысяч долларов и более).

По мнению Тришина В.Н., отклонение на законодательном уровне ряда попыток введения в ФСО термина «справедливая стоимость» напрямую противоречит правилам ВТО, членом которой является РФ [6, с.165].

Нужно отметить, что сегодня безусловными лидерами российского рынка оценочного бизнеса являются международные аудиторские компании, что подтверждает и рэнкинг международной группы RAEX «Эксперт РА» за 2015 год. Так называемая «большая четверка» включает: Ernst & Young (EY) США, PricewaterhouseCoopers (PWC), KPMG (КПМГ), Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Согласно данным указанного рэнкинга, только на долю первых четырех организаций приходится более 47 млрд рублей отечественного рынка [7].

Как справедливо полагают ряд практиков оценочной деятельности зачастую «рыночные» стоимости (при оценке «бизнеса» и имущественно-земельных комплексов российских промышленных предприятий), справедливые стоимости основных средств предприятий для целей МСФО, полученные оценочными компаниями Большой четвёрки, другими крупными аудиторско-оценочными компаниями затратным подходом занижены, в среднем, в два раза, что приводит:

а) к снижению рыночной капитализации российских предприятий, примерно в 2,3-3,1 раза, так как стоимость акций российских предприятий напрямую зависит от финансовой отчётности по МСФО, готовящейся аудиторскими и оценщиками Большой четвёрки, другими международными аудиторскими;

б) к ухудшению условий заимствования российскими компаниями капиталов на внешних рынках;

в) к неравноценному вхождению российских компаний в созданные с их участием совместные предприятия с другими странами (Украина, Китай, Казахстан и др.), так как доли участников обычно оцениваются на основании стоимости внещённых активов по МСФО [8].

Как неоднократно писалось аналитиками, Российский рынок акций сейчас самый дешёвый по сравнению с другими крупными развивающимися странами исходя из соотношения Р/Е (цена/прибыль — финансовый показатель, равный отношению рыночной капитализации компании к ее прибыли), равного 5,85 для индекса ММВБ.



Акции российских компаний торгуются в среднем с 50-процентным дисконтом к бумагам из других развивающихся стран, входящих в расчетную базу индекса MSCI Emerging Markets, свидетельствуют данные Bloomberg. Если сравнивать российский рынок с другими странами БРИК, то он дешевле в разы — индекс Шанхайской фондовой биржи торгуется с мультипликатором 13,4, индийский BSE Sensex — 16,6, а бразильский Bovespa — 18,4 [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка бизнеса в РФ имеет ряд недостатков по сравнению с опытом зарубежья, как в законодательном плане, так и в плане коррупционной составляющей. Теория оценки, созданная в основных чертах в прошлом столетии, сегодня не соответствует современным принципам корпоративного управления и бизнес-процессам и нуждается в ревизии ее фундаментальных положений.

### Литература

1. Верховзина А.В; Федотова М.А. Сравнительный анализ международного и российского законодательства в области оценочной деятельности. – М.: Интерреклама, 2013. – 368 с.
2. Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А. Оценка стоимости бизнеса: Учебник. – М.: Юрайт, 2014. – 411 с.
3. Касьяненко Т.Г., Бакалова К.А., Сергеева Д.П. / Российское предпринимательство. 2016.. — № 5. – С. 181-185.
4. Салтыков А.П. Исторический опыт оценочной деятельности России как основа организации системы оценки объектов недвижимости // Молодой ученый. – 2015. – № 1-2. – С. 256-259.
5. Тришин В. Н. О недостоверности оценок стоимости предприятий. Что с этим делать? // Символ науки, 2015, №11, стр. 163-171.
6. Ревуцкий Л.Д. Еще раз о недопустимом, демобилизующем засилье западных компаний на рынке рейтинговых, аудиторско-консалтинговых и оценочных услуг России, <http://www.auditit.ru/articles/audit/a105/844057.html>.
7. Котов А. Россия недорого: почему наш рынок акций самый недооцененный?//<http://www.rbc.ru/newspaper/2013/02/25/56c1bc5e9a7947ac7f7abf483>.
8. Ревуцкий Л. Д. О повсеместной практике коррупционного оценочного подлога при определении стоимости доходоприносящих товаров <http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/845031>.

## ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Дробот Е.С. бакалавр 3-го курса  
Руководитель Нефедова С.В., к.э.н., доцент  
Тульский филиал Финуниверситета, Тула

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные составляющие факторинга как метода управления дебиторской задолженностью и виды факторинговых сделок. Охарактеризованы текущие данные по применению факторинга в России и мире.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность; факторинг; кредитор; заемщик, факторинговая компания.

Дебиторская задолженность – это сумма денежных средств, причитающихся компании от предприятий и лиц, которые являются ее должниками – дебиторами [2, с. 46].

Управление дебиторской задолженностью предполагает, главным образом, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Чтобы достичь этого, необходимо ответственно относиться к выбору покупателей и определению условий оплаты товаров в контрактах.

Значительный объем дебиторской задолженности говорит о том, что предприятие в значительной мере кредитует деятельность своих контрагентов, при этом может испытывать трудности при погашении собственных обязательств.

Дебиторская задолженность – это оборотные активы компании, а также экономический инструмент, эффективное использование которого позволяет увеличить прибыль компании [2, с. 47]. Важно не допускать роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия, потому что это может привести к снижению всех финансовых показателей, замедлению оборота ресурсов, простоях вследствие не внутренних, а внешних проблем, снижению возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Несмотря на то, что дебиторская задолженность – это финансовый риск, она может быть использована в качестве оборотных средств на пользу компании с помощью факторинга дебиторской задолженности. Эта услуга оказывается банками либо специализированными компаниями – факторами. Они финансируют дебиторскую задолженность, если необходимо пополнить оборотные средства для закупки, а также кредитуют покупателей.

Сегодня понятие факторинга вызывает повышенный интерес у представителей бизнес среды, в результате этого следует обратить внимание на его особенности и преимущества.

Рассматривая понятие факторинга, следует отметить, что его основу составляют финансовые отношения продавца и покупателя. В большинстве случаев в целях привлечения интересов потребителей и усиления конкурентных возможностей на рынке, продавец предлагает ему продукцию на особых условиях: отсрочки платежа. В результате происходит выход некоторого объёма средств из оборота.

Само понятие факторинга подразумевает финансовую поддержку поставщикам и продавцам продукции, а также страхование рисков неплатежей со стороны дебиторов и кредитных рисков. По условиям договора факторинга происходит финансирование поставщика и предоставление отсрочки приобретателю товаров и услуг взамен на переуступку права требования погашения дебиторской задолженности от продавца.

В факторинговой сделке принимают участие 3 субъекта: поставщик продукции (кредитор), покупатель продукции (заемщик) и банк либо факторинговая компания (см. Рисунок 1) [1].



Рисунок 1. Механизм факторинга

Механизм факторинга достаточно прост и представляет определённый интерес для каждого из субъектов сделки. Кредитор передает факторинговой компании свою дебиторскую задолженность и получает 80-90% средств за поставленный заемщику товар. После того, как заемщик погасит свои обязательства перед банком, поставщик получит остальную часть денег, а банк – комиссию.

Основными составляющими выгоды для первичного кредитора (поставщика товаров и услуг) являются такие показатели, как бесперебойный процесс производства, увеличивающаяся привлекательность товара для покупателя за счёт отсрочки, грамотное управление задолженностью, снижение возможных потерь, связанных с просрочкой платежа.

Основную выгоду для покупателя составляет получение отсрочки платежа, а для банка – получение комиссии за предоставленные услуги.

В наибольшей степени потребность в факторинге возрастает в условиях формирования молодого бизнеса, чей интерес заключается в наращивании объёма оборотных средств и расширении клиентской базы.

Эффективность использования факторинга в первую очередь зависит от условий заключения сделки. Выделяют следующие виды сделок:

1) факторинговое соглашение открытого типа, при заключении которого покупателя информируют о данной сделке и он переадресовывает свои платежи в банк;

2) факторинговое соглашение закрытого типа, при заключении которого покупатель не уведомляется и банк самостоятельно перечисляет платежи на свой счёт;

3) внешний факторинг – соглашение, при котором 1 из участников находится за пределами страны;

4) внутренний факторинг – соглашение, при котором все участники находятся на территории страны;

5) факторинг с правом регресса – соглашение, по которому банк имеет право потребовать у покупателя товаров или услуг выплаченной ему суммы, в случае если покупатель не оплатил счёт [3, с. 48].

В международной практике благодаря многочисленным преимуществам перед другими методами финансирования хозяйствующих субъектов факторинг представляет собой одну из наиболее динамично развивающихся сторон мировой финансовой среды. По данным Международной факторинговой ассоциации лидирующие позиции на рынке факторинговых услуг на январь 2016 г. занимают такие страны, как Китай (объём факторингового экспорта 11 млрд евро), Турция (объём факторингового экспорта 3,6 млрд евро), Тайвань (объём факторингового экспорта 2,4 млрд евро). С региональной точки зрения, Азиатско-Тихоокеанский регион является крупнейшим в плане приграничного объёма факторингового импорта и экспорта, что составляет 46% от общего объёма, регион Европы является вторым, с объёмом экспорта и импорта 34%, регион Северной Америки является третьим по масштабам факторингового экспорта и импорта и составляет 18% [4].

Ассоциация факторинговых компаний (АФК) опубликовала статистические показатели деятельности российских Факторов в 2015 году. Согласно полученным данным и оценкам АФК, оборот российского факторинга составил 1 трлн. 845 млрд (1,85 трлн. руб.) (см. Рисунок 2).

<b>Динамика рынка факторинга России</b>		
<b>Год</b>	<b>оборот, млрд. руб.</b>	<b>темп роста</b>
2009	309 754,00	
2010	475 073,97	53%
2011	882 087,10	86%
2012	1 439 963,93	63%
2013	1 904 000,00	32%
2014	2 057 000,00	8%
2015	1 845 022,64	-10%
2016	1 895 000,00	3%

Рисунок 2. Динамика рынка факторинга в России [4]

Динамика рынка факторинга в 2015 году оказалась отрицательной. Объем выплаченного финансирования составил 1,4 трлн. рублей (-15% за год), совокупный факторинговый портфель на 31.12.2015 уменьшился на 2 процентных пункта (- 5 млрд. рублей) по сравнению с 31.12.2014 и составил 304 млрд. рублей.

Факторингом воспользовались 5,4 тысячи компаний (-40%) при расчетах с 14,3 тысячами (-36%) покупателей-дебиторов, число уступленных поставок снизилось на 18% - до 7,5 млн., однако доход Факторов по итогам 2015 года превысил 36 млрд. рублей за счет повышения стоимости предоставленного финансирования, доля профинансированных поставок за год не изменилась и составила 79%, оборачиваемость по портфелю за год снизилась с 73 до 68 дней [4].

Сегодня наибольшие доли в обороте рынка занимают ВТБ Факторинг (24%), Промсвязьбанк (19%), Альфа-банк (9%), Банк «ФК Открытие» (8%), ГПБ-факторинг (7%) [4].

Согласно данным, в 2016 году рост рынка составил 3% по сравнению с предыдущим годом - до 1,89 трлн. рублей, что является положительной тенденцией.

На основании данной информации, можно сделать вывод о том, что с точки зрения новых возможностей для потребителей и производителей в сложившихся условиях экономики, факторинг выступает важным инструментом управления дебиторской задолженностью в современном мире, преимущественно в отношении финансирования и управления предприятием и управления рисками.

### **Литература**

1. Ширококов В.Г. Бухгалтерский финансовый учёт: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 667 с.
2. Дворец И.И. Факторинг дебиторской задолженности: особенности и преимущества // Справочник экономиста.2016.№ 6.С.46-53.
3. Полякова О.С. Учет и контроль договоров с дебиторами и кредиторами // Справочник экономиста.2016.№ 3.С.40-56.

4. Ассоциация факторинговых компаний [Электронный ресурс] <http://asfact.ru/events/oborot-rossiyskogo-ryinka-factoringa-v-2015-godu-sostavil-1-85-trln-rublej/> (дата обращения: 22.03.2017).

## **ВОЗНИКНОВЕНИЕ, СТАНОВЛЕНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Арзамасцев С.** - магистрант 2 курса, направление «Экономика»  
Руководитель: **Чугаева Т.Д.** кандидат экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»  
Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,  
Барнаул

**Аннотация.** В работе приводятся результаты ретроспективного анализа, который позволил выделить ряд закономерностей и охарактеризовать этапы развития судебно-бухгалтерской экспертизы в России

**Ключевые слова:** судебно-бухгалтерская экспертиза, бухгалтерский учет, контроль, эксперт-бухгалтер

Судебно-бухгалтерская экспертиза в своем развитии прошла определенную эволюцию, обусловленную совершенствованием системы бухгалтерского учета и контроля, возникновением новой формы контроля - аудита. Потребность в судебно-бухгалтерской экспертизе вызвана необходимостью учета и контроля различных материальных ценностей, а также выявления и предупреждения преступлений в экономической сфере. Первоисточком бухгалтерской экспертизы в России считается изданный в 1654 году Приказ счетных дел, функцией которого были «государственные счетные и сыскные, и описные дела» [1, с. 12].

Проведенные Петром I реформы привели к значительному росту производительных сил и увеличению доходной части бюджета. Это способствовало расширению внешнеторговых связей, что потребовало значительного улучшения работы контролирующих органов. Поэтому, в период реформ Петром I создаются основы государственного счетоводства и контроля. Функции государственного контроля и экспертизы возлагаются на Правительствующий Сенат, учрежденный 22 февраля 1711 года. В дальнейшем, в его структуру вошли Ближняя Канцелярия и Ревизион-коллегия, проверявшие ведомости о приходе и расходе государственных средств после их проверки Камер- и Штатс-контора [3, с. 18].

Ревизион-коллегия была создана для учета государственных доходов и расходов, а также для того, чтобы вести суд над лицами, уличенными в злоупо-

треблениях при собирании доходов или в процессе расходования государственных средств. Коллегия и Сенат вели свою деятельность одновременно, что приводило к дублированию выполняемых работ. В связи с этим 12 января 1722 года Ревизион-коллегию преобразовали в Ревизион-контору при Сенате.

Дальнейшее развитие института судебно-бухгалтерской экспертизы в России происходит на уровне Министерства финансов, которое было создано императором Александром I (дата учреждения - 8 сентября 1802 года). Также большую роль играет Главное управление ревизии государственных счетов (дата учреждения - 25 июля 1810 года). Этими двумя органами были разработаны формы отчетности и порядок ее проверки и экспертизы. Тем не менее, только сличение сводных отчетов не привели к нужной цели, - многие хищения оставались незамеченными [1, с. 28].

В 1836 году Управление ревизии преобразовывается в Государственный контроль, функцией которого являлось, первоначально, лишь ревизия отчетов главных управлений и министерских департаментов, не затрагивая счета частных и их приходно-расходные книги.

Во второй половине XIX века возникла острая необходимость реформирования системы государственного контроля. На основе опыта зарубежных стран был разработан проект реформирования государственного контроля, предусматривающий составление и исполнение финансовых смет государственных расходов, введение ревизионного наблюдения за исполнением бюджета со стороны независимого контрольного органа.

Итак, первые экспертные исследования экономических нарушений стали проводить со второй половины XIX века. Экспертами были непосредственно государственные казначеи. Из этого следует вывод, что в России судебная бухгалтерия зародилась в период судебной реформы 1864 года.

До 1917 года профессиональных экспертов в этой области в России было немного. В первые годы советской власти учреждений судебно-бухгалтерской экспертизы вовсе не существовало, подобные экспертизы проводились крайне редко. Но наиболее стремительное развитие научно-практические аспекты и методы бухгалтерской экспертизы получили именно в советской России.

Именно в 20-е годы, во время осуществления новой экономической политики (НЭП), законодательство предусматривало строгие меры воздействия на предпринимателей, уклоняющихся от государственного учета и контроля, что связано со смягчением централизованного управления в этот период и участвовавшими случаями злоупотреблений и хищений.

До 1925 года специалистов в области судебной бухгалтерии не было, - органы дознания и суды назначали экспертов из числа работающих в регионе главных бухгалтеров.

Дальнейшее развитие судебно-бухгалтерская экспертиза получила при создании 18 мая 1925 года Института государственных бухгалтеров-экспертов (ИГБЭ), который стал органом независимого финансового контроля. Одной из

функций ИГБЭ было производство бухгалтерских экспертиз по запросу судебных или административных органов [4, с. 38].

Для повышения финансовой грамотности, сотрудники ИГБЭ прошли специальный квалификационный отбор, обязательный критерий которого - практический опыт работы по любому направлению бухгалтерского счетоводства. В рамках проводимой работы стали выделять такие направления экспертиз, как техническая, экономическая и бухгалтерская. То есть, можно отметить возникновение первой классификации экспертиз, основанной на различии целей, методов работы, объектов исследования. Но эта классификация не получила общественного признания и развития. Существенным недостатком в деятельности ИГБЭ являлось то, что деятельность органа осуществлялась в крупных городах, не обеспечивая проведение экспертиз в сельской местности и районных центрах. Вместе с этим отметим, что деятельность ИГБЭ заложила основу для становления и развития судебно-бухгалтерской экспертизы в России.

После мирового кризиса тридцатых годов, многие страны стали вводить обязательные требования к качеству информации, которая содержалась в годовых отчетах, а также обязательные требования к их публикации. С этого момента судебно-бухгалтерская экспертиза становится основным элементом борьбы со злоупотреблениями и правонарушениями в экономической сфере.

В 1930 году ИГБЭ был преобразован в Объединение работников учета (ОРУ). В состав организации был введен действующий на постоянной основе штат экспертов-бухгалтеров, что положительно повлияло на подготовку кадров экспертов-бухгалтеров и на производство экспертизы. В дальнейшем преобразование привело к созданию Всесоюзного общества содействия социалистическому учету (ВОССУ). Стали появляться первые методические пособия по вопросам производства судебно-бухгалтерской экспертизы [1, с. 23].

В 1936 году ВОССУ было ликвидировано, далее руководство судебно-бухгалтерской экспертизой перешло к Центральному бюро судебно-бухгалтерской экспертизы, созданным при Прокуратуре СССР. В 1937 году это учреждение передали в ведение Наркомата юстиции, а в 1938 году ликвидировали. С 11 октября 1938 года следственным органам и судам вернули право самостоятельно заниматься поиском и привлечением специалистов в качестве экспертов-бухгалтеров [5, с. 38].

В 1952 году созданы Бюро государственной бухгалтерской экспертизы (Бюро ГБЭ) при Министерстве финансов СССР, на которое возложены функции проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по уголовным и гражданским делам. В 1962 году учреждения бухгалтерской экспертизы включаются в систему министерств юстиции союзных республик, а в ряде случаев они продолжают функционировать при научно-исследовательских институтах и университетах.

В этот же период происходит создание Центрального научно-исследовательского института судебной экспертизы (ЦНИИСЭ), в подчинении у которого находится основная часть бюро судебной экспертизы. Эти преобразования положительно повлияли на юридическое обоснование экспертных заключений



[3, с.20].

В сентябре 1970 года происходит организация Министерства юстиции СССР и существующие учреждения бухгалтерской экспертизы поступают в его ведомство. В 1988 году создается самостоятельное научно-практическое подразделение - Всесоюзный научно-криминалистический центр (ВНКЦ).

В 1990 году Бюро ГБЭ при Министерстве юстиции Российской Федерации входит в состав Всесоюзного института судебных экспертиз этого же министерства, который в 1991 году преобразуется во Всероссийский, а в 1995 году - Российский федеральный центр судебной экспертизы (РФЦСЭ). Кадровый состав представлен высококвалифицированным коллективом научных сотрудников и экспертов, в числе которых есть доктора и кандидаты наук [3, с. 21].

Далее, в 1992 году в МВД ликвидируется экспертно-криминалистическое управление, и преобразуется в экономико-криминалистический центр (ЭКЦ) МВД России. При этом, в начале девяностых годов продолжался процесс формирования региональных научно-исследовательских лабораторий судебной экспертизы и реорганизация их в самостоятельные подразделения.

С 1992 года начинается трансформация системы бухгалтерского учета и формирование ее с учетом международных стандартов, что привело к коренным изменениям бухгалтерского учета, усилив его роль и значение.

Современный этап развития экспертно-бухгалтерской работы является собой период прогресса в теории и практике отечественного бухгалтерского учета, его классификацией на финансовый, налоговый и управленческий. Возникла потребность в расширении границ специальных бухгалтерских знаний при расследовании финансовых и хозяйственных преступлений.

В настоящее время судебно-бухгалтерские экспертизы проводят непосредственно сотрудники экспертно-криминалистических подразделений в системе правоохранительных органов России, а также частные эксперты-бухгалтеры. В соответствии с Положением, утвержденном Указом Президента РФ 2 августа 1999 года, Минюст РФ через Отдел экспертных учреждений в отношении экспертных учреждений осуществляет организационное и методическое руководство их деятельностью.

В результате исследования развития и становления судебно-бухгалтерской экспертизы в России можно сформулировать следующие выводы:

- развитие экономических отношений, изменение форм хозяйствования, усложнение учетно-финансовой работы привели к усилению роли финансового контроля со стороны государства;
- увеличение числа преступлений в экономической сфере стало причиной привлечения опытных специалистов к производству экспертиз;
- дальнейшее развитие и становление судебно-бухгалтерской экспертизы напрямую связано с проводимыми в стране реформами;
- современный этап развития судебно-бухгалтерской экспертизы зависел от особенностей реформирования бухгалтерского учета в связи с политическими и экономическими изменениями;

- формирование профессиональных институтов бухгалтерской экспертизы привело к повышению квалификационного уровня кадров экспертов-бухгалтеров.

Сегодня развитие института судебно-бухгалтерской экспертизы неразрывно связано с инновационной модернизацией экономики и внедрением современных технологий в процесс ее проведения.

### Литература

1. Белов А.А., Белов А.Н. Судебно-бухгалтерская экспертиза. — М.: Книжный мир, 2003. — 608 с.
2. Звягин С. А. Экспертиза в системе бухгалтерского учета: особенности организации и производства в условиях переходной экономики. — Воронеж: ВГУ, 2005. — 144 с.
3. Звягин С. А., Ширимов Ю. Н. Ретроспективный анализ развития судебно-бухгалтерской экспертизы в России // Вестник Воронежского института МВД России. - № 2. – 2013. – С. 18-22.
4. Стешина И.Г., Чугаева Т.Д. Подготовка современных специалистов в области финансового контроля // Информация и образование: границы коммуникаций.- Горно-Алтайский университет.- №7(15).- 2015.- С.79-81.
5. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учеб. пособие / под ред. Е.Р. Российской, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 351 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ЗАО «КАЛУГА-МОЛОКО» Г. КАЛУГИ

Озерных Л.О., студентка 3 курса

Руководитель: Турчаева И.Н., к.э.н., доцент

Калужский филиал РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева

**Аннотация.** В статье дано определение системы учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами и сформулированы некоторые предложения авторов по совершенствованию системы учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами в ЗАО «Калуга-Молоко» г. Калуги.

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы, учет, анализ, контроль, управленческие решения, учетно-аналитическое обеспечение

Принятие верных и эффективных решений в области управления трудовыми ресурсами не может и не должно быть без должного их обоснования, базирующегося, на наш взгляд, на непрерывно функционирующей системе учетно-аналитического обеспечения.

Опираясь на теоретический анализ литературы и обобщение взглядов различных авторов на исследуемую проблематику, считаем целесообразным

определить учетно-аналитическое обеспечение управления трудовыми ресурсами, как непрерывный процесс, объединяющий учетные, контрольные и аналитические операции, позволяющий определить обеспеченность хозяйствующего субъекта и его структурных подразделений трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам, дать оперативную, стратегическую оценку экстенсивности и интенсивности использования персонала, эффективности использования фонда заработной платы, и использовать полученные результаты при выработке рекомендаций по принятию управленческих решений, установлению приоритетов для более полного и эффективного использования трудовых и денежных ресурсов [4].

Соответственно, основными элементами системы учетно-аналитического обеспечения являются учет, отчетность, контроль и экономический анализ, практическое применение которых было исследовано нами на примере ЗАО «Калуга-Молоко» г. Калуги.

Сельскохозяйственная организация имеет молочно-мясное направление, коэффициент специализации в динамике варьирует в пределах от 0.5 до 0.8, что свидетельствует о высоком уровне специализации. Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности в штате организации находится 73 работника, в том числе 56 чел. - постоянных рабочих и 17 чел. - административно-управленческого персонала.

В процессе исследования нами было установлено, что в ЗАО «Калуга-Молоко»:

1. Первичный, синтетический и аналитический учет расчетов с персоналом по оплате труда в целом ведется в соответствии с требованиями действующего законодательства. Существенных отклонений не выявлено. В качестве недостатка можно выделить отсутствие графика документооборота.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность формируется в установленные сроки. Для проверки и подтверждения правильности годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности привлекается внешний аудитор, поскольку в соответствии с требованиями действующего законодательства ЗАО «Калуга-Молоко» подлежит обязательному аудиту.
3. Внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни осуществляется, но не планомерно и не регулярно. По нашему мнению, управлению трудовыми ресурсами в организации уделяется недостаточно аналитических и контрольных мероприятий. Оценка СВК путем анкетирования позволила сделать вывод, что уровень системы внутреннего контроля в организации можно оценить, как средний.
4. Осуществление систематического контроля экстенсивности и интенсивности использования персонала, эффективности использованием фонда заработной платы путем регулярного экономического анализа также не осуществляется.

Изложенное позволяет заключить, что учетно-аналитическому обеспечению управления трудовыми ресурсами в ЗАО «Калуга-Молоко» не хватает целостности системы, способствующей повышению оперативности, обоснованности и действенности управленческой деятельности.

Перспективу для решения данной проблемы открывает внедрение в ЗАО «Калуга-Молоко» разработанной нами структурно-логической схемы системы учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами (рис. 1).

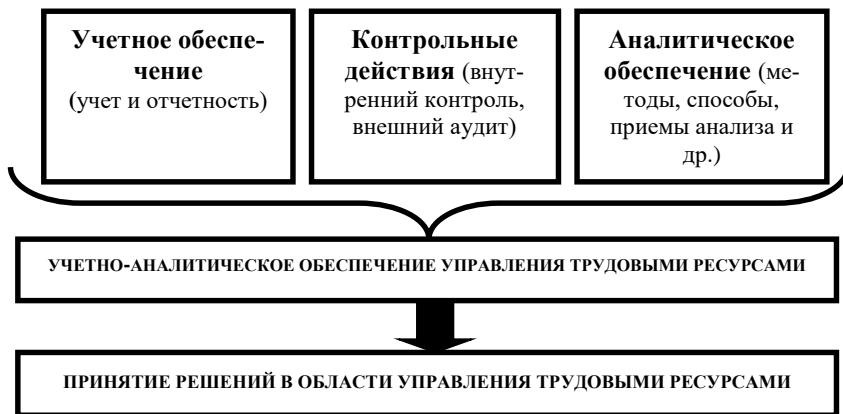


Рис. 1 – Структурно-логическая схема системы учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами в ЗАО «Калуга-Молоко» г. Калуги

Внедряя данную систему, следует помнить, что её, в первую очередь, формируют именно системы учета и анализа, взаимодействующие между собой посредством осуществления контрольных действий.

В процессе практической реализации в ЗАО «Калуга-Молоко» система учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами будет выполнять функции:

1. учетную - точный учет кадрового состава; полный и своевременный учет отработанного времени и объема выполненных работ каждым работником; правильное и своевременное начисление сумм оплаты труда, удержание и перечисление НДФЛ; правильное и своевременное начисление и перечисление сумм страховых взносов во внебюджетные социальные фонды; правильное распределение начисленных сумм оплаты труда и страховых взносов по направлениям затрат и т.д.;
2. информационную - сбор и группировка показателей по затратам труда, заработной плате, начисленным и перечисленным суммам НДФЛ и страховых взносов, количественном и качественном составе персонала организации для целей формирования отчетности и оперативного принятия управленческих решений и др.;
3. аналитическую - формирование аналитической информации об обеспеченности трудовыми ресурсами, изменении качественного состава персонала, эффек-

тивности его использования, причинах увольнения; выявление отклонений фактических данных от норм, нормативов, плановых и прогнозных значений; определение влияющих факторов и выявление резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы; изучение итогов выполнения ранее принятых и оценка вновь принимаемых управленческих решений;

4. контрольную - обеспечение соблюдения действующих нормативно-правовых актов в процессе формирования и использования трудовых ресурсов, оценка достоверности, своевременности отражения информации в учете и формирования бухгалтерской (финансовой), налоговой и др. видов отчетности;

5. подготовки управленческих решений - разработка и осуществление комплекса организационных и экономических мер, направленных на формирование и эффективное использование высококвалифицированного кадрового состава, а также обоснование экономической целесообразности «капиталовложений» в работника организации с целью поддержания его трудоспособности и создания условий для полного раскрытия его профессиональных возможностей и компетенций.

Наряду с вышеизложенным, в рамках практической реализации нашего предложения, считаем также целесообразным в ЗАО «Калуга-Молоко»:

1. Внедрить график документооборота по учету расчетов с персоналом по оплате труда.

2. Создать резерв предстоящих расходов на оплату отпусков работников. С этой целью в налоговой учетной политике организации необходимо: а) закрепить норму о формировании резерва на оплату отпусков; б) определить порядок формирования резерва; в) ежегодно определять предельную сумму отчислений и ежемесячный процент отчислений в резерв путем составления специального расчета (сметы) в виде приложения к налоговой учетной политике. Считаем, что равномерное отчисление средств в резерв поможет снизить бремя затрат, приходящихся на основной отпускной сезон [1, ст.324.1; 5].

3. Внедрить систему управленческого контроля расходов на вознаграждения работников (рис. 2).



Рис. 2 – Модель системы управленческого контроля расходов на вознаграждения работников в ЗАО «Калуга-Молоко» [2]

4. Организовать непрерывный анализ использования трудовых ресурсов и фонда оплаты труда в целях осуществления систематического контроля, выявления возможностей экономии средств за счет роста производительности труда, снижения трудоемкости продукции. По нашему мнению, подсистема аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами, являющаяся постоянно действующим фактором повышения эффективности производства, должна включать следующие виды анализа: 1) обеспеченности сельскохозяйственной организации трудовыми ресурсами; 2) использования трудовых ресурсов в организации; 3) производительности труда; 4) эффективности использования трудовых ресурсов; 5) использования фонда заработной платы; 6) эффективности использования средств на оплату труда.

В заключение отметим, что ключевым принципом, позволяющим учетно-аналитической системе достигать поставленных целей, является непрерывность взаимосвязанного функционирования ее составляющих.

### Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
2. Сунгатуллина Л.Б. Бухгалтерский управленческий учет расходов на вознаграждения работников: монография. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. - 400 с.
4. Турчаева И.Н., Озерных Л.О. К вопросу об отражении в бухгалтерской отчетности информации о трудовых ресурсах в условиях устойчивого развития организаций // Материалы 12 Международной научно-практической конференции «Фундаментальная и прикладная наука». 30.10-7.11.2016 г. г. Шеффилд – Часть 1 Экономические науки. – с.59-62
5. Турчаева И.Н., Озерных Л.О. Некоторые аспекты учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами // Современные технологии в мировом научном пространстве: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 ноября 2016 г., г. Казань) в 4 Ч. Ч.1 / – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – с. 232-235
2. Турчаева И.Н., Озерных Л.О. Некоторые аспекты учета расчетов с персоналом в ЗАО «Калуга-Молоко» г. Калуги // Materials of the XII International scientific and practical conference, «Areas of scientific thought - 2016 / 2017», December 30, 2016 – January 7, 2017. Volume 2. Economic science. Sheffield. Science and education LTD, 2016. – с. 16-20

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Фролова А.Н. студент 4 курса

Руководитель: **Кокорев Н.А.**, к.э.н., профессор

Калужский филиал Российского государственного аграрного университета –  
МСХА имени К.А. Тимирязева, Калуга

**Аннотация.** Раскрыты теоретические аспекты аудита эффективности использования средств государственной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям.

**Ключевые слова:** государственная помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям, аудит эффективности использования средств государственной помощи, эффективность использования государственной помощи, субсидирование, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Бюджетные средства, предоставляемые сельскохозяйственным товаропроизводителям в качестве государственной помощи в рамках государственной программы поддержки агропромышленного комплекса, должны использоваться по целевому назначению с наибольшей эффективностью. С этой целью организациям необходимо проведение аудита эффективности использования средств государственной помощи в качестве действенного инструмента мониторинга использования бюджетных средств.

Аудит эффективности использования средств государственной помощи:

- направлен на проверку того, насколько эффективно используются государственные средства, полученные для выполнения определенных целей;
- заключается в анализе финансовых и натуральных показателей деятельности организации, зависящих от ее вида деятельности, с целью формирования доказательных выводов об эффективности использования государственных средств;
- показывает максимальную производственную отдачу от совокупности средств и выгод, получаемых сельскохозяйственными товаропроизводителями, и от действия законодательных и других государственных мер, обеспечивающих условия эффективного функционирования сельскохозяйственного производства и жизнедеятельности на селе [3, с. 103].

Аудит эффективности использования средств государственной помощи включает в себя аудит целевого использования бюджетных средств, который строится на нормативно-правовой базе, определяющей направления расходования государственной помощи в рамках определенных Государственных программ поддержки агропромышленного комплекса, и анализ эффективности



использования выделяемых бюджетных средств – представляет собой совокупность специальных экономических показателей, результаты оформляются в виде таблиц, графиков, формул, сопровождаются текстовыми описаниями, рекомендациями, разработками.

Так как цель аудита – проверка достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [1], то применительно к аудиту государственной помощи необходимо в первую очередь проверить достоверность информации, содержащейся в следующих формах отчетности:

- в форме «Бухгалтерский баланс» (ОКУД 0710001) по строке 1530 «Доходы будущих периодов» отражается остаток бюджетных средств на конец отчетного периода, или по строке 1370 «Нераспределенная прибыль», где аккумулируются средства, принятые к учету в качестве прочих доходов отчетного периода;

- в форме «Отчет о финансовых результатах» (ОКУД 0710002) по строке 2340 «Прочие доходы» отражаются средства, признанные в качестве доходов отчетного периода;

- в таблице 9 «Государственная помощь» пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (ОКУД 0710005) подробно расшифровывается информация о полученных бюджетных средствах;

- в специализированном отчете о средствах целевого финансирования (ф. N 10-АПК), предусмотренной в составе годовой бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций, подробно раскрывается информация о субсидиях по направлениям определенной государственной программы поддержки агропромышленного комплекса, о целевых программах;

- проверка статистической отчетности, которую обязаны представлять в органы государственной статистики сельскохозяйственные организации.

Качественное проведение аудита достигается посредством составления плана проведения аудита: «разработка общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур» (ФПСАД № 3 «Планирование аудита») [2]. Планирование аудиторской проверки включает в себя формирование общего плана и программы аудита, которые аудиторской фирме необходимо унифицировать.

План аудиторской проверки служит для представления результатов планирования, в нем определяется ожидаемый объем, график и сроки аудиторской проверки, состав аудиторской группы, для каждого объекта проверки – исполнитель аудиторских процедур и срок их выполнения. Содержание общего плана аудита эффективности использования средств государственной помощи приведено в Таблице 1.

**Таблица 1. Общий план аудита эффективности использования средств государственной помощи**

Аудиторская фирма <u>ООО «Аудит»</u>		Аудируемая организация <u>ООО «Нива»</u>		
Членство в саморегулируемой организации аудиторов: *** Лицензия №__, срок действия _____		Вид деятельности: <u>сельское хозяйство</u>		
Аудируемый период 01.03.2017 – 31.03.2017				
Трудоемкость, чел.-ч 600				
Руководитель аудиторской группы Иванова И.И.				
Состав аудиторской группы: Иванова И.И., Петров А.С., Сидорова Т.Н.				
Планируемый риск необнаружения 5%				
Планируемый частный уровень существенности 0,25				
№ п/п	Наименование планируемых видов работ	Период проведения	Исполнители	Примечание
1	Проверка соблюдения требований нормативных документов	01.03.2017 – 03.03.2017	Петров А.С., Сидорова Т.А.	
2	Аудит положений учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета в части учета государственной помощи	06.03.2017 – 07.03.2017	Иванова И.И., Петров А.С.	
3	Аудит средств государственной помощи по направлениям Государственной Программы	08.03.2017 – 14.03.2014	Иванова И.И., Петров А.С., Сидорова Т.А.	
4	Аудит отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о средствах целевого финансирования	15.03.2017 – 17.03.2017	Иванова И.И., Петров А.С., Сидорова Т.А.	
5	Анализ эффективности использования средств государственной помощи	20.03.2017 – 24.03.2017	Иванова И.И., Петров А.С., Сидорова Т.А.	

Руководитель аудиторской организации \_\_\_\_\_ Иванова И.И.  
(подпись)

Руководитель аудиторской группы \_\_\_\_\_ Иванова И.И.  
(подпись)

На основании плана составляется программа аудита. В программе указываются аудиторские процедуры по каждому виду работ (ФСАД № 7/2011 «Аудиторские доказательства»).

Для осуществления аудиторских процедур программы аудита эффективности использования средств целевого финансирования в качестве аудируемых документов аудитор может использовать положения по учетной политике организации для целей бухгалтерского и налогового учета, рабочий план счетов, график документооборота, оборотно-сальдовые ведомости по счету 86 «Целевое финансирование», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 51 «Расчетные счета», 91 «Прочие доходы и расходы» и т. д.; карточки счетов, выписки банка, платежные поручения, первичные документы, подтверждающие целевое финансирование (накладные, счета-фактуры, акты выполненных работ и т. д.); кредитные договоры, акты ревизий контролирующих органов, бухгалтерские справки-расчеты, бухгалтерская, налоговая и статистическая отчетность и т. д.

На основании собранной информации аудитором с помощью различных аудиторских процедур, в том числе инспектирования, наблюдения, запроса, пересчета, подтверждения и аналитических процедур, и рабочих документов аудитора формируется мнение о достоверности бухгалтерской отчетности в части учета государственной помощи и оценивается эффективность использования бюджетных средств; результаты оформляются аудиторским заключением.

Таким образом, в результате проведения аудиторской проверки эффективности использования средств государственной помощи аудитор выявляет недостатки в порядке ведения учета, оценивает эффективность использования бюджетных средств и в аудиторском заключении предлагает свои рекомендации для устранения возникших проблем и дальнейшего улучшения эффективности использования государственной помощи в организации.

### Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016).
2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».
3. Фролова О. А. Аудит эффективности использования государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных организаций // Вестник НГИЭИ. 2011. №5 (6) С.92-109.

## АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Петрова К.С. студентка 2 курса  
Руководитель Кондрашова Н.Г., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрено развитие аудиторской деятельности в России на современном этапе, а также представлена концепция дальнейшего развития аудиторской деятельности.

**Ключевые слова:** Россия, аудит, аудиторская деятельность, развитие, концепция развития.

Основой современной экономики является информация. Она нужна различным пользователям, например, инвестору, чтобы минимизировать риски и издержки и эффективно вложить деньги, простым гражданам, для выбора банка, чтобы сохранить и умножить свои вклады и разнообразным фондам. И эта информация должна быть максимально достоверной. Задачу придания уверенности пользователям бухгалтерской (финансовой) информации о деятельности аудируемого лица решают аудиторы. [4, с. 221]

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудиторская деятельность - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторскими [1].

Для определения перспектив развития аудиторской деятельности в России проведем анализ некоторых показателей рынка аудиторских услуг.

На 01 января 2016 года в сфере аудиторских услуг задействовано 4,4 тыс. аудиторских организаций, что на 0,1 тыс. или на 2,2 % меньше, чем в 2014 году и 21,5 тыс. аудиторов, в том числе 0,7 тыс. индивидуальных аудиторов, что на 0,7 тыс. или на 3,2 % меньше, чем в 2014. Наибольший удельный вес по количеству аудиторов и аудиторских организаций занимает Центральный ФО (46,8 %), на втором месте Приволжский ФО (13,8 %), на третьем месте Северо-Западный ФО (12 %), далее Сибирский ФО (7,8%), Уральский ФО (7,1%). Наименьший удельный вес занимают такие ФО, как Южный ФО (6,6 %), Дальневосточный ФО (3,4%) и Северо-Кавказский ФО (1,5 %). К субъектам малого и среднего предпринимательства относится более 90% аудиторских организаций. Более 80,0% аудиторских организаций осуществляют деятельность более пяти лет (таблица 1) [2].

**Таблица 1. Распределение по федеральным округам субъектов аудиторской деятельности**

Федеральный округ	Аудиторские организации, тыс.		Индивидуальные аудиторы, тыс.		Аудиторы (в аудиторских организациях), тыс.		Аудиторы - всего, тыс.	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Центральный	2,1	2,1	0,3	0,3	10,1	10,0	10,4	10,3
Северо-Западный	0,5	0,5	0,08	0,07	2,6	2,5	2,7	2,6
Южный	0,3	0,3	0,1	0,1	1,4	1,3	1,5	1,4
Приволжский	0,6	0,5	0,1	0,1	3,0	2,8	3,1	2,9
Уральский	0,4	0,4	0,06	0,05	1,5	1,5	1,6	1,5
Сибирский	0,4	0,4	0,06	0,06	1,7	1,6	1,8	1,7
Дальневосточный	0,1	0,1	0,04	0,03	0,7	0,7	0,7	0,7
Северо-Кавказский	0,07	0,06	0,03	0,02	0,3	0,3	0,3	0,3
Крымский	0,002	0,03	-	0,004	0,08	0,09	0,08	0,09
Российская Федерация	4,5	4,4	0,8	0,7	21,4	20,8	2,2	1,5

За 2015 г. объем общих оказанных аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами услуг составил 56,1 млрд. руб., что на 2,5 млрд. руб. или на 4,7 % больше, чем в 2014 году и на 4,4 млрд. руб. (8,5 %) больше, чем в 2013 году. На протяжении 2011-2015 гг. наблюдается положительная динамика. В каждом году отмечается прирост от 0,5 до 4,7 % . В указанном объеме услуг наибольший удельный вес (49,2%) приходится на услуги по проведению аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, 46,8% - на прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, 4,0% - на сопутствующие аудиту услуги. (таблица 2) [2].

**Таблица 2. Изменение доходов аудиторских организаций в динамике 2011-2015 гг.**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оказанные услуги – всего, млрд. руб.	50,8	51,0	51,7	53,6	56,1
Увеличение по сравнению с прошлым годом, %	3,5	0,5	1,4	3,7	4,7
Доходы от аудита, приходящиеся на 1 млн. руб. выручки заказчиков, руб.	346	325	339	313	318

На рынке аудиторской деятельности наблюдается значительная концентрация деятельности. На первые 50 аудиторских организаций по величине объема оказанных услуг приходится около 65%, примерно 14,9% обслуживаемых клиентов, в том числе общественно-значимых клиентов -28,5%. На аудиторские организации, которые расположены в Москве (они составляют 35,4% общего количества аудиторских организаций), приходится около 79% общего объема оказанных услуг по проведению аудита.

Новые вызовы экономического развития повлияли на состояние аудиторской деятельности и выявили следующие основные проблемы развития аудиторской деятельности [3]:

1. Общие экономические условия в Российской Федерации определяют ситуацию на рынке аудиторских услуг. Основными факторами, которые оказывают негативное влияние на данную область, являются состояние инвестиционной и деловой среды.

2. Все еще остается низким уровень востребованности аудиторских услуг. Экономические субъекты в большинстве случаев все еще рассматривают аудит как излишнее административное обременение, которое навязывается государством.

3. Негативно сказывается на развитии и состоянии института аудита несовершенство законодательной системы Российской Федерации.

4. Развитие аудиторской деятельности ограничивает ряд институциональных проблем профессии аудитора.

5. Одной из наиболее значимых причин низкой степени доверия к аудиторской деятельности все еще является недостаточный уровень квалификации аудиторов.

6. В последнее время наблюдается падение престижа аудиторской профессии. Плохо обстоят дела с заинтересованностью молодых специалистов в получении аудиторской профессии.

7. Несмотря на то, что в последнее время активизировалось международное сотрудничество в сфере аудита, уровень вовлеченности в международную деятельность российской аудиторской профессии остается низким.

8. Значительным недостатком внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов остается использование формальных подходов.

Основной целью дальнейшего развития аудиторской деятельности в России является поддержание доверия и обеспечение гарантий полноты и точности отчетных данных для заинтересованных сторона и общества в целом к результатам оказания аудиторских услуг. Для того, чтобы достичь данной цели необходимо решить следующие задачи:

1) повышение конкурентоспособности аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов;

2) повышение качества аудиторских услуг;

3) повышение престижа аудиторской профессии.

Для достижения указанной выше цели и решения всех проблем аудиторской деятельности существует Концепция дальнейшего развития аудиторской деятельности на период до 2022 года в Российской Федерации, разработанная в целях исполнения поручения Президента Российской Федерации от 19 декабря 2015 г. № Пр-2629. Она одобрена Советом по аудиторской деятельности 23 июня 2016 года.

Реализация данной концепции будет проводиться в два этапа:

1) 2017-2019 гг. Завершение формирования модели саморегулирования в области аудиторской деятельности. Реализация мероприятий по развитию институтов аудиторской профессии и совершенствованию функционирования рынка аудиторских услуг. Проведение мер по искоренению формализма в системе непрерывного повышения квалификации аудиторов.

2) 2020-2021 гг. Проведение мер по разработке новых подходов и механизмов регулирования рынка аудиторской профессии и аудиторских услуг, сформированных на первом этапе реализации Концепции. Совершенствование законодательства Российской Федерации об аудиторской деятельности и приведение его в соответствие с требованиями осуществления аудиторской деятельности на территории ЕАЭС. В связи с этим необходима разработка новой редакции Федерального закона «Об аудиторской деятельности». А также дальнейшее участие в специализированных органах Международной федерации бухгалтеров.

Таким образом, перспективы развития аудиторской деятельности на современном этапе отражены в Концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в Российской Федерации и предполагают завершение формирования модели саморегулирования, приведение в соответствие и гармонизацию отечественного законодательства с едиными принципами осуществления аудиторской деятельности на территории ЕАЭС.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 30.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Отчет Минфина России «Основные показатели рынка аудиторских услуг в

Российской Федерации в 2015 году». URL: [http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/MainIndex](http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex).

3. Проект Концепции дальнейшего развития аудиторской деятельности в Российской Федерации, одобренный Советом по аудиторской деятельности 23 июня 2016 г.
4. Кондрашова Н.Г. Развитие аудиторской деятельности в России: краткосрочная и долгосрочная перспективы // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 11. – Калуга: Калужский государственный институт развития и образования. - 2015. – С. 221-228.

## ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

**Антонова А.Е.** студентка 2-го курса  
Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе выявлена и рассмотрена периодизация развития аудиторской деятельности в России.

**Ключевые слова:** аудиторская деятельность, этапы развития аудита.

Развитие аудита в Российской Федерации вызвано формированием рыночных отношений и процессами, затронувшими национальную и мировую экономику. Появление аудиторской деятельности в Российской Федерации связано с потребностью в независимом подтверждении достоверности финансовой отчетности в связи с переходом экономики нашей страны к рыночным отношениям. Несмотря на то, что аудиторская деятельность является предпринимательской деятельностью по проведению аудита и оказанию сопутствующих и прочих услуг, она является исключительной, то есть не может совмещаться с любой другой предпринимательской деятельностью.

Развитие аудиторской деятельности в России целесообразно рассмотреть в совокупности с созданием нормативно-правовых актов, которые раскрывают основные понятия, функции, цели и задачи аудита в нашей стране. Рассмотрим основные этапы становления аудиторской деятельности в России.

Первый или эмпирический этап (1987—2001 гг.) ознаменовался зарождением аудиторской деятельности, а именно велась ускоренная подготовка специалистов в данной области, в то же время беспорядочно выдавались лицензии на осуществление деятельности и сертификаты.

Стоит отметить, что на начальных стадиях данному этапу характерно отсутствие нормативно-правового регулирования. Постановлением Совета Министров СССР «О создании советской аудиторской организации» от 08.09.87 №



1033-245 было образовано акционерное общество «ИНАУДИТ» на базе Главного управления валютного контроля Минфина СССР, оказывающее широкий спектр аудиторских услуг. Но вскоре данная организация распалась на несколько малых структур.

Далее Указом от 22.12.93 № 2263 Президента РФ «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» утверждаются Временные правила аудиторской деятельности. Данный нормативно-правовой акт определил роль государства в регулировании аудита, установил основные понятия, относящиеся к данному виду деятельности; а также четко указал права и обязанности экономических субъектов.

Для установления контроля над аудиторской деятельностью государство в данный период времени организовало при Президенте Российской Федерации Комиссию по аудиторской деятельности.

Данное объединение за относительно короткий срок (1996-2000 гг.) подготовило и ввело 37 правил (стандартов) аудиторской деятельности и разработало методику аудиторской деятельности, которые основали методическую базу аудита в России.

В конце данного этапа осуществляется аттестация специалистов, проводится лицензирование деятельности, создаются аудиторские организации, оказываются сопутствующие аудиту услуги, вводятся обязательные аудиторские проверки.

Второй этап или теоретико-практический (август 2001 г. — декабрь 2008 г.) приходит после вступления в силу Федерального закона от 07.08.01 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Именно благодаря данному Закону аудит выходит на качественно новый уровень, теперь прослеживается четкая взаимосвязь между экономикой страны и аудиторской деятельностью. На основании ФЗ № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» разрабатывается группа нормативно-правовых актов. Происходит постепенное влияние российского аудита в международную аудиторскую систему.

Был принят новый Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 № 307-ФЗ в конце 2008 г. [1]. Главным преимуществом и достижением данного документа стоит считать – снятие ограничений, освобождение от жесткого контроля государства над аудиторской деятельностью.

Данный Федеральный закон ознаменовал собой новый этап развития аудиторской деятельности в нашей стране.

В Федеральном законе № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудит рассматривается как специальный вид практической деятельности, заложены научные основы аудита. Указанный документ внес существенные корректировки в сфере аудита, он утвердил единые базовые требования к качеству и надежности аудита, четко определил функции экономических субъектов, скорректировал регулирование аудиторской деятельности, подверг изменению аудиторские проверки.

Принятие Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» повлекло за собой начало нового третьего (современного)

этапа развития аудиторской деятельности (с января 2009 г. по настоящее время). Основным направлением данного этапа стоит считать стирание государственного регулирования аудита и переход к саморегулированию.

На данном этапе в 2010-2011 гг. Минфин России утверждает новые федеральные стандарты аудиторской деятельности (ФСАД), которые подготовлены на основании международных стандартов аудиторской деятельности.

Советом по аудиторской деятельности 22 марта 2012 г. принимается Кодекс профессиональной этики аудиторов, в котором раскрыты профессиональные этические принципы, указываются основные правила, в соответствии с которыми специалистам необходимо осуществлять свою деятельность.

С целью подробного раскрытия принципа независимости аудиторской деятельности, отличающего ее от других форм контроля, 20 сентября 2012 г. протоколом № 6 Совет по аудиторской деятельности закрепляет «Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций». [4, с. 154]

Проводятся работы по переводу международных стандартов аудита на русский язык, так, 26 марта 2013 года Советом по аудиторской деятельности при Минфине России были утверждены «Основные принципы организации перевода на русский язык международных стандартов, применяемых в аудиторской деятельности на территории РФ». Данный документ раскрывает основные принципы перевода международных стандартов на русский язык, а также гарантирует актуальность и точность перевода. С 2017 года аудиторская деятельность в России осуществляется по Международным стандартам аудиторской деятельности.

Таким образом, развитие аудита в России условно можно разделить на три этапа (табл. 1). При этом успехи предыдущих этапов входили в состав последующих этапов и плавно растворялись в них [2, с. 5-6].

На первоначальном этапе развития аудита, в период 1987-2001 гг. (эмпирическом), происходило первичное накопление фактов, которые в дальнейшем обобщались и систематизировались. На данном этапе были утверждены Указом Президента РФ от 22.12.93 г. № 2263 Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации.

Второй этап с 2001-2008 гг. (теоретико-практический) начался после принятия Федерального закон РФ от 07.08.2001 г. №119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», который определил место аудита и установил его правовые основы. Были разработаны и внедрены Правила (стандарты) аудиторской деятельности (Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. №696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности») для установления единых требований к качеству и надежности аудита. Их соблюдение обеспечивает достаточный уровень гарантии результатов аудиторской проверки. В связи с изменениями экономического положения стандарты подвергаются регулярному пересмотру. Аудит рассматривается как специальный вид практической деятельности. На этом этапе были заложены научные основы аудита. Аудит стал развиваться как область экономической науки. Объектом аудита как области экономической науки являлась финансово-хозяйственная деятельность

экономических субъектов и достоверное представление результатов этой деятельности в бухгалтерской (финансовой) отчетности. [2]

**Таблица 1. Этапы развития аудита как науки в России**

Период	Этап	Характеристика
1	2	3
1987-2001 гг.	Эмпирический	Накопление и систематизация фактов
2001-2008 гг.	Теоретико-практический	Заложены научные основы аудита. Объектом аудита являлась финансово-хозяйственная деятельность экономических субъектов и достоверное представление результатов этой деятельности в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Вводятся единые базовые требования к качеству и надежности аудита.
с 2009 года по настоящее время	Современный	Аудит система знаний о методах и приемах независимого финансового контроля. Определены место в системе экономических наук, в системе контроля, предмет и метод. Выделяется в самостоятельный институт с собственными методами и исследовательской установкой.

В настоящее время аудит выделился в самостоятельную систему знаний о методах и приемах независимого финансового контроля. Принцип независимости определяет основную сущность аудита и отличает аудит от других видов контроля [3]. Определено его место в системе финансового контроля, как независимого финансового контроля.

Таким образом, развитие аудиторской деятельности в России осуществлялось в несколько этапов, которые условно можно разделить на: эмпирический, теоретико-практический и современный. На современном этапе развития аудит выделился в самостоятельную систему знаний о методах и приемах независимого финансового контроля.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 03.07.2016 г. №360-ФЗ).
2. Кондрашова Н.Г. Концептуальные положения институционального аудита: Монография. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»), 2015. – 104 с.

3. Макарова И. В. Международные стандарты аудиторской деятельности: значение, содержание и применение в России / И. В. Макарова, Е. В. Широкова // АУДИТОР. – 2012. – № 11. – С. 18–32.
4. Международные стандарты аудиторской деятельности: учебное пособие для ВУЗов / под. ред. Е.А. Ендовицкого. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 272 с.

## **АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ**

**Смирнова И.В.** магистрант 1-го курса,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье раскрывается методика проведения аудита коммерческой организации и ее основные этапы.

**Ключевые слова:** аудиторская проверка, планирование, план аудита, программа аудита, этапы проведения аудита.

В настоящее время аудит в Российской Федерации занимает твердые позиции и имеет общественное признание. [3, с. 5]. В условиях рынка хозяйствующие субъекты вступают в договорные отношения по использованию имущества, денежных средств, проведению коммерческих операций и инвестиций. Доверительность этих отношений должна подкрепляться возможностью для всех участников сделок получать и использовать финансовую информации, формируемую в системе бухгалтерского учета. Достоверность такой информации подтверждается в ходе аудита, осуществляемого аудиторской организацией или индивидуальным аудитором.

Федеральный законот 30.12.2008г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности определил аудит, как независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Аудиторская проверка коммерческой организации, требует значительных временных затрат и обстоятельного подхода, поэтому осуществляется в несколько этапов: планирование, проведение, завершение.

Планирование, являясь начальным этапом проведения аудита, состоит в разработке аудиторской организацией общего плана аудита с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков проведения аудита, а также в разработке аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования аудиторской организацией объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности организации.

На этапе предварительного планирования аудиторская организация оценивает возможность проведения аудита [5, с.123]. Для чего аудитор должен получить информацию о:

- внешних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность экономического субъекта, отражающих экономическую ситуацию в стране (регионе) в целом и ее отраслевые особенности;
- внутренних факторах, влияющих на хозяйственную деятельность экономического субъекта, связанных с его индивидуальными особенностями;
- организационно-управленческой структуре экономического субъекта;
- видах деятельности;
- структуре капитала и курсе акций;
- технологических особенностях;
- уровне рентабельности;
- основных контрагентах экономического субъекта;
- порядке распределения прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта;
- существовании дочерних и зависимых организаций;
- системе внутреннего контроля;
- принципах формирования оплаты труда персонала.

Если проведение аудита возможно, аудиторская организация готовит письмо-обязательство о согласии на проведение аудита и отправляет его в адрес экономического субъекта. Затем формируется группа аудиторов для проведения проверки, с экономическим субъектом заключается договор. Затем разрабатывается план и программа аудиторской проверки.

В процессе подготовки общего плана и программы аудита аудиторская организация оценивает эффективность системы внутреннего контроля, действующей у экономического субъекта, и производит оценку самой системы внутреннего контроля. Система внутреннего контроля эффективна, если своевременно предупреждает о возникновении недостоверной информации, а также выявляет ее. Оценивая эффективность системы внутреннего контроля, аудиторская организация должна собрать достаточное количество аудиторских доказательств. Если аудиторская организация решает положиться на систему внутреннего контроля и систему бухгалтерского учета для получения достаточной степени уверенности в достоверности бухгалтерской отчетности, она должна соответствующим образом скорректировать объем предстоящего аудита.

При подготовке общего плана и программы аудита аудиторской организации следует установить приемлемые для нее уровень существенности и аудиторский риск, позволяющие считать бухгалтерскую отчетность достоверной. Планируя аудиторский риск, аудиторская организация определяет внутрихозяйственный риск бухгалтерской отчетности и риск контроля, которые присущи этой отчетности независимо от аудита экономического субъекта. С

учетом установленных рисков и уровня существенности аудиторская организация выявляет значимые для аудита области и планирует необходимые аудиторские процедуры.

Составляя общий план и программу аудита, аудиторской организации следует учитывать степень автоматизации обработки учетной информации, что также позволит точнее определить объем и характер аудиторских процедур.

Общий план — руководство осуществления программы аудита.

В процессе проведения аудиторской проверки у аудиторской организации могут возникнуть основания для пересмотра отдельных положений общего плана. Вносимые в план изменения, а также причины изменений аудиторю следует подробно документировать.

В общем плане необходимо предусмотреть сроки проведения аудита и составить график его проведения, подготовки отчета (письменной информации руководству экономического субъекта) и аудиторского заключения. Аудиторская организация определяет способ проведения аудита на основании результатов предварительного анализа, оценки надежности системы внутреннего контроля и рисков аудита. Когда принимается решение о проведении выборочного аудита, аудитор формирует аудиторскую выборку.

Аудиторская организация определяет в общем плане роль внутреннего аудита, а также необходимость привлечения экспертов в процессе проведения проверки [4, с. 82].

Общий перечень объектов проверки (планируемых видов работ) при составлении общего плана аудита охватывает такие позиции, как: учредительные и другие общие документы предприятия (устав предприятия, лицензии по видам деятельности, приказы, распоряжения, служебные записки, протоколы заседаний учредителей, штатное расписание и др.); учетная политика предприятия (в целях ведения бухгалтерского учета; в целях налогообложения); основные средства; нематериальные активы; производственные запасы; расчеты по оплате труда; затраты на производство; готовая продукция, товары и реализация; денежные средства; расчеты; финансовые результаты и использование прибыли; капитал и резервы; кредиты и финансирование; учет по забалансовым счетам; бухгалтерская отчетность и приложения.

Программа является развитием общего плана аудита и представляет собой детальный перечень аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита. Она служит подробной инструкцией ассистентам аудитора и одновременно — средством контроля сроков проведения работы для руководителей аудиторской организации и аудиторской группы.

Аудитору следует документально оформить программу аудита, присвоить номер (код) каждой проводимой аудиторской процедуре, чтобы в процессе работы иметь возможность делать ссылки на них в рабочих документах. Тесты средств контроля представляет собой перечень совокупности действий, предназначенных для сбора информации о функционировании

системы внутреннего контроля и учета. Назначение тестов средств контроля в том, чтобы помочь выявить существенные недостатки средств контроля экономического субъекта.

Аудиторские процедуры по существу включают в себя детальную проверку верности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам. Программа аудиторских процедур по существу представляет собой перечень действий аудитора для таких детальных конкретных проверок. Для процедур по существу аудитору следует определить, какие именно разделы бухгалтерского учета он будет проверять, и по каждому разделу составить программу аудита.

Выводы аудитора по каждому разделу аудиторской программы, документально отраженные в рабочих документах, — фактический материал для составления аудиторского отчета (письменной информации руководству экономического субъекта) и аудиторского заключения, а также основание для формирования объективного мнения аудитора о бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

Второй этап - проведение аудиторской проверки и сбор аудиторских доказательств. Аудиторы переходят к работе по утвержденному плану, которая включает тщательную проверку документов, аудиторские беседы, выборочную проверку работы сотрудников на местах с помощью аудиторских опросников и запись результатов.

Третий этап - завершение аудита. Он состоит в распределении выявленных несоответствий по категориям, выявлении системных нарушений, информировании высшего руководства и согласовании сроков и состава корректирующих действий. После этого можно перейти к оформлению финальных документов.

Как говорилось ранее, по итогам аудита составляются два официальных документа — отчет и экспертное заключение. Отчет составляется по следующей схеме:

- Краткая формулировка найденного нарушения.
- Точное наименование документа или бизнес-процесса, в котором обнаружено нарушение.
- Ссылки на документ, регламентирующий данный вопрос.
- Перечисление всех возможных административных санкций за выявленное нарушение.
- Описание комплекса необходимых действий для устранения выявленного нарушения [2, с. 87].

Аудиторское заключение содержит информацию о периоде аудиторской проверки, составе финансовой или бухгалтерской отчетности организации, использованных нормативах, целях, методах и результатах проверки. Заключение подписывают уполномоченное лицо аудиторской организации и руководитель аудиторской проверки. Также должны быть указаны номер, тип квалификационного аттестата аудитора и срок его действия. На документе ставится печать аудитора.

Таким образом, аудиторская проверка коммерческой организации требует значительных временных затрат и обстоятельного подхода. Основными этапами ее проведения являются: планирование, проведение, завершение. Аудиторская организация, осуществляющая аудит, независима в выборе приемов и методов аудита, отраженных в общем плане, но несет полную ответственность за результаты своей работы.

### Литература

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ.
2. Адушева А. Ю., Насакина Л. А. Методика аудита организации бухгалтерского учета и учетной политики // Молодой ученый. 2014. №4.2. С. 82-86.
3. Кондрашова Н.Г. Концептуальные положения институционального аудита: Монография. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство «Эйдос»), 2015. 104 с.
4. Рогуленко Т. М. Аудит: учебник. – 2 – е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2014. 432 с.
5. Спасивцева А. Л. Особенности проведения аудита на предприятии // Молодой ученый. 2015. №11. С. 994-996.
6. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит: Учебник. – 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. 352 с.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПОСОБОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

**Николашина А.В.** магистрант 1-го курса,  
**Новохацкая Е.Н.** магистрант 1-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе перечислены способы начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учетов. Проанализирована эффективность применения каждого способ начисления амортизации на конкретном примере. По результатам проведенного анализа эффективности применения способов начисления амортизации определен наиболее оптимальный как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогового учета.

**Ключевые слова:** основные средства, амортизация основных средств, способы начисления амортизации для целей бухгалтерского учета, методы начисления амортизации для целей налогового учета.

Для эффективного и продуктивного функционирования любой организации необходимо наличие определенных ресурсов. Одним из важных ресурсов



являются основные средства, от наличия и использования которых зависит качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг).

Величина стоимости объектов основных средств почти в любой организации занимает большую часть общей совокупности активов, таким образом, оказывая прямое влияние на финансовые результаты ее деятельности. В связи с этим возникает потребность в построении грамотного и точного учета объектов основных средств, ведение которого осуществляется в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации.

Стоит учесть тот факт, что объекты основных средств подвержены как физическому износу, так и моральному. В результате физической утраты своих свойств либо морального устаревания объектов основных средств возникают расходы, связанные с ремонтом, модернизацией либо заменой объектов. Амортизационные отчисления, накапливаемые постепенно по мере износа объекта основных средств, являются основой для погашения таких расходов. Кроме того, правильное начисление амортизации играет важную роль при формировании налогооблагаемой прибыли у организации, так как на сумму амортизационных отчислений уменьшается валовой доход.

В настоящее время национальным законодательством в области бухгалтерского учета предусмотрены способы начисления амортизации, представленные на Рисунке 1 [1,2].



**Рисунок 1. Способы начисления амортизации для целей бухгалтерского учета и налогового учета**

Одним из недостатков ведения бухгалтерского учета основных средств в большинстве организаций сегодня является выбор линейного способа начисления амортизации без проведения анализа эффективности использования других способов. Выбор линейного способа начисления амортизации обусловлен простотой расчетов и приближенностью к методу начисления амортизации в налоговом учете.

Для выбора одного из способов начисления амортизации основных средств необходимо провести анализ каждого и выявить наиболее выгодный и эффективный [7]. Анализ различных способов начисления амортизации представлен на примере объекта основных средств ПАО «Альянс» - измерителя параметров полупроводниковых приборов.

Организация ввела в эксплуатацию данный объект основных средств 30.12.2016 года, первоначальная стоимость составила 2 162 377,31 рублей. В соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.01.2002 г. № 1, объект отнесен к 4 амортизационной группе. Общество установило срок службы объекта 7 лет.

Линейный метод начисления амортизации представляет собой частное первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и срока полезного использования этого объекта [4].

При линейном способе ежегодная сумма амортизационных отчислений составит 308 911,04 рублей. Для данного способа характерным является одинаковые суммы амортизационных отчислений, равномерное накапливание износа, а также равномерное уменьшение остаточной стоимости.

Амортизационные отчисления при использовании способа списания по сумме чисел лет срока полезного использования определяются исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта. Таким образом, сумма чисел лет срока полезного использования равна 28 (1+2+3+4+5+6+7). Годовая сумма амортизации в 2017 году составила 540 594,33 рублей, в 2018 – 463 366, 57 рублей, в 2019 - 386 138,81 рублей и т.д.

При использовании данного способа наблюдается постепенное уменьшение амортизационных отчислений из года в год. При этом сумма накопленного износа возрастает, а остаточная стоимость постепенно сокращается.

Годовая сумма амортизационных отчислений при использовании способа уменьшаемого остатка определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной как частное коэффициента ускорения, установленного организацией в соответствии с законодательством, и срока полезного использования объекта [5].

Способ уменьшающегося остатка необходимо использовать при формировании устойчивой тенденции к снижению прибыли от использования объекта основных средств. Данный метод предполагает использование коэффициента ускорения, который устанавливается организацией самостоятельно (не выше 3) [2]. В ПАО «Альянс» коэффициент ускорения равен 2, т.к. данная величина является стандартной для многих организаций. Годовая сумма амортизации в 2017 году составила 617 822,09 рублей, в 2018 году – 441 301,49 рублей и т.д.

Таким образом, сумма амортизации постепенно сокращается. Однако часть первоначальной стоимости объекта остается недоамортизированной по истечении всего срока полезного использования, т.е. данный способ не дает гарантии полного списания стоимости объекта: ежегодный размер износа снижается, и амортизация растягивается на много лет. Так остаточная стоимость объекта в 2023 году составит 205 132,86 рублей.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) на практике применяется крайне редко из-за технических сложностей в расчетах. Результаты применения этого способа напрямую зависят от способности организации правильно спрогнозировать и рассчитать объемы своей деятельности, на что требуются дополнительные денежные средства. Данный способ начисления амортизации следует применять только в том случае, когда отдача объекта в течение срока его полезного использования может быть определена с достаточной точностью, что представляет собой сложный, порой невозможный, и трудоемкий процесс. Именно поэтому начисление амортизации способом списания стоимости пропорционально объему выпуска продукции не подлежит рассмотрению [6].

Сравнение начисленного налога на имущество при линейном способе и способе списания по сумме чисел лет срока полезного использования приведено в Таблице 1 [1].

**Таблица 1. Сравнение сумм начисленного налога на имущество ПАО «Альянс» при использовании разных способов начисления амортизации в бухгалтерском учете, руб.**

Годы	Линейный способ		Способ списания по сумме чисел лет полезного использования	
	Среднегодовая остаточная стоимость	Начисленный налог (ставка 2,2%)	Среднегодовая остаточная стоимость	Начисленный налог (ставка 2,2%)
2017	1 863 367,26	40 994,08	1 763 862,26	38 804,97
2018	1 578 218,60	34 720,81	1 298 020,45	28 556,45
2019	1 293 069,95	28 447,54	903 465,79	19 876,25
2020	1 007 921,29	22 174,27	580 198,31	12 764,36
2021	722 772,64	15 901,00	328 217,98	7 220,80
2022	437 623,98	9 627,73	147 524,83	3 245,55
2023	152 475,32	3 354,46	38 118,83	838,61
<b>ИТОГО</b>	-	155 219,88	-	111 306,99

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что налог на имущество при применении линейного способа за весь период эксплуатации объекта составит 155 219,88 рублей (в расчетах ставка налога на имущество учтена по Калужской области, т.е. принята равной 2,2 %). Способ списания по сумме чисел лет полезного использования позволит сократить налог на 43 912,89 рублей<sup>5</sup>.

Рассмотрению подлежат только два способа из четырех возможных для целей бухгалтерского учета, так как применение остальных способов в данной ситуации является нецелесообразным.

Для способа уменьшаемого остатка характерно ежегодное уменьшение сумм амортизационных отчислений, что приводит к остатку недоамортизированной части стоимости объекта.

Таким образом, из всех четырех способов начисления амортизации основных средств, с точки зрения налогообложения, выигрышным оказывается способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Расчет начисления амортизации линейным способом для целей налогового учета осуществляется в соответствии со статьей 259.1 Налогового кодекса Российской Федерации и представляет собой произведение первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, равной отношению единицы к сроку полезного использования объекта [1]. Данный способ аналогичен линейному способу начисления амортизации в бухгалтерском учете. При линейном способе начисления амортизации в налоговом учете ежегодная сумма амортизации по данному объекту составляет 308 911,04 рублей.

При применении нелинейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы на начало месяца и нормы амортизации. Для каждой амортизационной группы основных средств пунктом 5 статьи 259.2 Налогового Кодекса Российской Федерации установлена соответствующая норма амортизации.

Норма амортизации по исследуемому объекту основных средств равна 3,8 %, т.к. данный объект основных средств относится к 4 амортизационной группе. В отличие от линейного метода норма амортизации применяется не к первоначальной стоимости, а к остаточной, определение которой также прописано в пункте 1 статьи 257 Налогового кодекса Российской Федерации [1].

Нелинейный метод начисления амортизации позволяет сначала списать на расходы большие суммы амортизации по сравнению с линейным методом для целей налогового учета. Происходит это за счет высоких норм, установленных для амортизационных групп, но данные нормы умножаются на остаточную стоимость, которая становится все меньше. Таким образом, сумма амортизации при нелинейном способе каждый месяц будет уменьшаться.

---

<sup>5</sup> Среднегодовая стоимость основного средства, являющаяся налогооблагаемой базой, определена в соответствии с пунктом 4 статьи 376 Налогового кодекса Российской Федерации.

Применение нелинейного метода выгодно для ПАО «Альянс» как налогоплательщику. Так как данный метод позволяет списать большую часть стоимости объекта в первые годы его эксплуатации. Однако стоит отметить тот факт, что нелинейный метод всего лишь перераспределяет амортизационные начисления в течение срока полезного использования объекта. В оставшиеся годы эксплуатации объекта сумма амортизационных отчислений уменьшится, тем самым увеличив налог на прибыль ПАО «Альянс».

Таким образом, можно сделать вывод, что особенность нелинейного способа начисления амортизации для целей налогового учета состоит в том, что данный способ позволяет сместить налогооблагаемую базу по прибыли к более позднему времени, в чем обычно у организаций нет необходимости. Кроме того, нелинейный метод начисления амортизации представляет собой довольно сложный и затянутый процесс, требующий затрат времени. Именно поэтому данный метод нецелесообразно применять в анализируемой организации.

В результате проведенного анализа способов начисления амортизации по объекту основных средств ПАО «Альянс» выигрышным способом в бухгалтерском учете оказался способ списания по сумме чисел лет полезного использования, а в налоговом учете – линейным способ. Начисленные суммы амортизации за весь срок полезного использования для целей налогового и бухгалтерского учета представлены в Таблице 2.

**Таблица 2. Сравнение способов начисления амортизации в бухгалтерском учете и налоговом учете, руб.**

Годы	Сумма амортизации	
	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
	Способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования	Линейный способ
2017	540 594,33	308 911,04
2018	463 366,57	308 911,04
2019	386 138,81	308 911,04
2020	308 911,04	308 911,04
2021	231 683,28	308 911,04
2022	154 455,52	308 911,04
2023	77 227,76	308 911,04
<b>ИТОГО</b>	<b>2 162 377,31</b>	<b>2 162 377,31</b>

Стоит также отметить, что при использовании в бухгалтерском и налоговом учете разных способов начисления амортизации образуются вычитаемые временные разницы (далее по тексту - ВВР) и налогооблагаемые временные раз-

ницы (далее по тексту - НВР). Как следствие, ВВР образуют отложенные налоговые активы (далее по тексту – ОНА), а НВР – отложенные налоговые обязательства (далее по тексту – ОНО) [3].

Сумма ОНА показывает, какая сумма налога на прибыль «отложена» на будущее, то есть, будет уменьшать сумму налога на прибыль «к уплате» в будущих отчетных периодах. Сумма ОНО показывает, какая сумма налога на прибыль «отложена» на будущее, то есть, будет увеличивать сумму налога на прибыль «к уплате» в будущих отчетных периодах.

Таким образом, в 2017 году сумма ВВР составила 231 683,28 рублей, в 2018 году – 154 455,52 рублей, в 2019 году – 77 227,76 рублей. Следовательно, ОНА в 2017 году составил 46 336,66 рублей, в 2018 году – 30 891,10 рублей, в 2019 году – 15 445,55 рублей. НВР составила в 2021 году 77 227,76 рублей, в 2022 году – 154 455,52 рублей, в 2023 году – 231 683,28 рублей, что образовало ОНО в 2021 году в сумме 15 445,55 рублей, в 2022 году – 30 891,10 рублей, в 2023 году – 46 336,66 рублей. В течение всего срока полезного использования данного объекта ОНА и ОНО будут подлежать взаимозачету.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что грамотное построение бухгалтерского учета основных средств и выбор определенного способа начисления амортизации в соответствии с законодательством является необходимым условием продуктивного и эффективного функционирования любой организации. Так как основные средства представляют собой некий «фундамент» деятельности организации, определяющий уровень, качество и ассортимент выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденное приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».
4. Амортизация основных средств: вопросы теории и методики учета: Монография / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 175 с.
5. Белова Е.Л., Мартынова М.А. Анализ финансового состояния деятельности производственной организации и пути его совершенствования в условиях оптимизации Российской экономики // Монография. – Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2017. – 109 с.

6. Губернаторова Н.Н. Применение различных подходов и методов анализа при формировании финансовой стратегии организации // Калужский экономический вестник. – 2016. – № 3. – С. 23.
7. Дербичева А.А. Финансовый результат деятельности организации как объект оценки и анализа // Калужский экономический вестник. – 2016. – № 2 – С. 12-16.

## **КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

**Казакова И.В.** магистрант 1-го курса,  
Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В настоящей статье рассмотрены концепции управленческого учёта, установлена его взаимосвязь с бухгалтерским учетом.

**Ключевые слова:** управленческий учёт, бухгалтерский учёт, концепция управленческого учета, хозяйственная деятельность, затраты, издержки.

Успешная деятельность современной коммерческой организации невозможна без хорошо налаженной концепции управленческого учёта и отчётности на всех ступенях управления. В случае если учётные сведения никак не действуют принятию наиболее компетентных управленческих решений, их подготовка просто расход временных ресурсов и финансов. При помощи управленческого учёта возможно провести аналогию между фактическими итогами с задуманными и соотнести истинную картину с прогнозируемой.

Управленческий учёт – управление экономическим субъектом через планирование, контроль и регулирование управленческой деятельности и процесса принятия решений. [2, с. 35]

В базисе управленческого учёта покоится концепция результативного управления экономическими, вещественными и трудовыми ресурсами. Бухгалтерский учёт вызван снабжать управленцев, экспертов сведениями, ради принятия радикальных управленческих заключений. Рыночная экономика подразумевает исчерпывающую хозяйственную и экономическую независимость. Хозяйственная независимость состоит в подборе координационной фигуры компании, типа работы, партнёров, установлении рынков реализации, стоимости и так далее.

Экономическая независимость компании заключается в его абсолютном самофинансировании, выработке экономической стратегии, политической деятельности в сфере ценообразования. В данной взаимосвязи возникает потребность формирования управленческого учёта равно как независимо сферы бухгалтерской работы. В связи с этим произошло разделение бухгалтерского учёта на финансовый и на управленческий. Бухгалтерский управленческий учёт

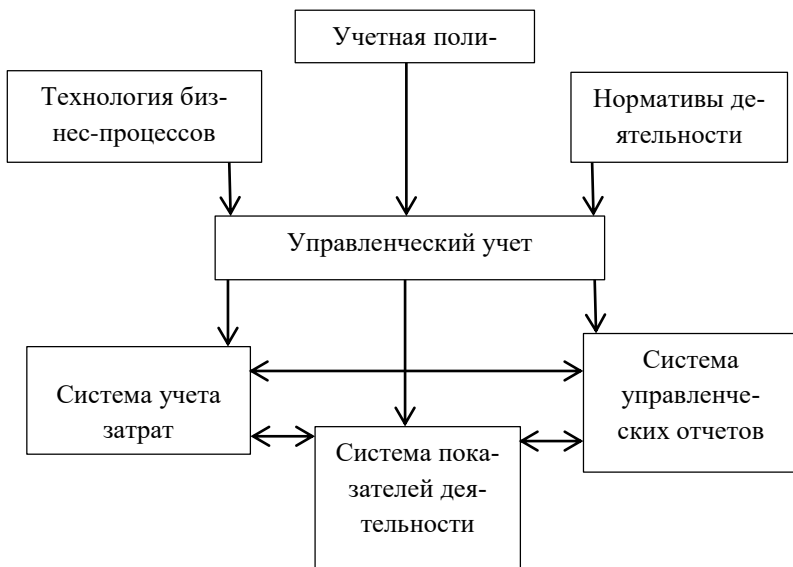
вынужден снабжать координационный аппарат сведениями, потребными для целей планирования, управления и контролирования работы компании.

Объектом бухгалтерского управленческого учёта считается производственная операция компании в целом и его структурных подразделений.

Ключевая задача бухгалтерского управленческого учёта представляет собой определение себестоимости производимой продукции, оказанных услуг или работ. [4, с. 201]

Главным аспектом действенности концепции управления считается результативное применение экономических, вещественных и человеческих ресурсов. Управленческий учёт как важный инструмент управления организацией, обеспечивает решение проблем планирования, своевременного контроля и учёта хозяйственной деятельности.

Схема управленческого учёта организации представлена на рисунке 1.



**Рисунок 1. Схема управленческого учёта компании**

Ни для кого не секрет что, в международном опыте общепринятой информативной концепцией, обеспечивающей надобности глав во внутрифирменном управлении, считается концепция управленческого учёта. Непосредственно под концепцией управленческого учёта в компании, необходимо подразумевать: мониторинг, оценку, регистрацию, замер, обрабатывание, систематизацию и передачу сведений. В большей степени о расходах и итогах хозяйственной



практики, во встроенной концепции учёта, нормирования, планирования, контролирования и разбора, в целях образования необходимой информативной базы внутренним пользователям, с целью принятия своевременных и прогнозных управленческих постановлений.

Классификацию систем управленческого учёта, представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2. Классификация систем управленческого учёта**

Взаимосвязь между управленческой и финансовой бухгалтерией исполняется при поддержке контрольных счетов, каковыми представляются счета затрат и прибыли финансовой бухгалтерии. При отсутствии непосредственного соответствия счетов управленческой бухгалтерии с контрольными счетами, система учёта считается встроенной. Если концепция управленческого учёта самостоятельная, а таком случае, применяются парные контрольные счета одного и того же названия.

Важной чертой концепций управленческого учёта считается своевременность учёта расходов. С данной точки зрения учёта расходов разделяется в учёт фактических расходов и учёт расходов согласно концепции «стандарт-кост» (рисунок 2). Концепция «стандарт-кост» содержит в себе исследование общепризнанных мерок на расходы работы, использованных материалов, мнимых затрат, формирование нормативной калькуляции и учёта фактических расходов с выделением отклонений от стереотипов.

В зависимости от всесторонности ведения затрат в первоначальную стоимость изготовления возможно выделить систему абсолютного включения расходов в себестоимость продукта, то есть классический подсчёт абсолютной себестоимости, и подсистему неполного, узкого ведения расходов в себестоимость согласно какому-либо показателю, к примеру показателю связи затрат от размера изготовления, то есть «директ-костинг». Поскольку такого рода признак компании управленческой бухгалтерии, равно как учёт абсолютных затрат, либо «директ-костинг», существенен и воздействует на компанию буквально абсолютно во всех составляющих подсистемы управленческого учёта, они разнообразны и определяются многочисленными факторами.

Управленческий учёт считается важным инструментом для управления организацией, позволяющей понять особенность и эффективность принимаемых управленческих решений, максимизировать прогнозируемый итог и результативно осуществлять контроль рисков хозяйственной деятельности.

Ведение бухгалтерского учёта представляется неотъемлемым в абсолютно всех организациях и аппаратах, пребывающих на территории Российской Федерации, вне зависимости от организационно – правовых и отраслевых отличительных черт их деятельности.

В Российской Федерации ведётся государственное координирование бухгалтерского учёта, которое содержит собственные ключевые цели:

- Обеспечение единообразия ведения учёта собственности, обязанностей и хозяйственных мероприятий, исполняемых организациями;
- Составление и обеспечение сравнимых и надёжных сведений о материальном состоянии учреждений и их прибыли и затрат, нужной пользователям бухгалтерской отчётности.

Управленческий учёт строится на методах, непосредственно сопряжённых с функциональными действиями в компании. Невзирая на то, что на практике в организациях в большинстве случаев применяются единичные составляющие управленческого учёта, немаловажно, для того чтобы данные пребывали в состоянии сплочённости в общей концепции, направленной на результат основного эффекта – увеличения качества управления организацией.

При концепции трудоёмких систем управленческого учёта, включающих все без исключения уровни управления, условие своевременности устанавливает потребность автоматизации учётных операций, так как ручная обработка данных никак не предоставляет возможность гарантировать оперативность извлечения данных.

Следует отметить 3 ключевые цели организации системы управленческого учёта в нынешнем бизнесе:

- реализация концепции контроллинга, какой представляет управленческую информацию с целью планирования, контролирования, оценки и непрерывной модернизации компании;
- проведение финансово-экономических расчётов, формирование базы обоснования действенных управленческих решений;
- калькулирования себестоимости услуг, провиантов и иных объектов затрат с целью ублажения информативных потребностей финансового маркетинга, равно как концепции управления прибылью компании посредством регулирования расходов.

Каждая организация, ставя перед собой упомянутые цели, должна избрать для себя определенный, преимущественный курс и, установив его за базис, конструировать собственную форму системы управленческого учёта.

Из тем, какие вызвана регулировать концепция управленческого учёта, можно отметить максимально значимую – посодействовать управленческому персоналу компании в принятии тактических и стратегических решений в управлении прибыльным делом. Для эффективной организации управленческого учёта в зависимости от отраслевых отличительных черт создания и направления установки, в первую очередь в целом, рационально выработать экономически аргументированную систематизацию затрат. В связи с этим является возможность установить и выработать:

- места возникновения расходов;
- центр ответственности;
- носители расходов.

Затем следует подобрать более подходящую версию, согласно которой будет организован управленческий учёт. Возможные виды учреждения управленческого учёта и взаимодействия его с концепцией финансового учёта тщательно рассматривались С.А. Николаевой и В.Ф. Палием [3, с. 214]. Повествование идет об аналогичных концепциях организации бухучёта:

- 1) однокруговая (интегрированная, либо монотеистическая);
- 2) двухкруговая (политеистическая).

Первая версия – в управленческую базу сведений информация поставляется уже после отображения в базе бухучёта, финансовая бухгалтерия функционирует в нормальном режиме, предоставляя собственную базу сведений бухгалтеру-аналитику, с целью дальнейшего изменения консолидированных сведений, этот вид предпочтителен своей невысокой ресурсоёмкостью, он способен быть внедрён в самые короткие сроки с наименьшим расходами. Ключевое требование успешного использования – досконально созданная технология переноса операций из бухгалтерской базы в управленческую.

Вторая версия – один центр сведений, без исключения учётные документы зачисляются в бухгалтерию и согласно любому основному акту создаются бухгалтерские и управленческие проводки. Достоинство версии – особо

конкретно подходит ключевым основам ведения учёта и даёт возможность все-сторонне отобразить функционирование компании. Минус – формирование встроенной бухгалтерской системы.

При версии автономии любая из концепций учёта, финансового и управленческого, представляется собой изолированной. В финансовой бухгалтерии расход группируются согласно экономическим составляющим, в управленческом – согласно статьям калькуляции.

Есть 5 критериев, с участием которых в практике допускается постоянно отличить управленческие данные от типичных:

- форма подачи сведений – информация обязана быть понятна определённому получателю;
- точность данных – подходящее компромиссное решение между надёжностью сведений и своевременностью их представления;
- периодичность – подача данных обязана поставляться систематически, непосредственно по наличию мере потребностей;
- рентабельность – польза от всей цепочки развития управленческой отчётности обязана быть выше расходов на её реализацию;
- чёткое установление ответственности определённого сотрудника за сборы управленческих сведений в указанной форме с конкретной точностью и её передачу в положенный период получателю.

Важнейшей причиной при разработке концепции управленческого учёта нужно принять её финансовую эффективность. Это те выгоды, какие компания приобретает, равно как от наличия концепции учёта за результат усовершенствования качества принимаемых решений, таким образом от оптимизации её использования. Кроме того нужно принимать во внимание, то что процесс ведения учёта весьма трудоёмкий и длительный, в котором будут задействованы все без исключения структурные подразделения компании. Разработанная на должном уровне и чётко описанная технология сбора и обрабатывания данных, даст начальству компании оперативные и надёжные данные, с целью принятия взвешенных управленческих решений, а кроме того обеспечит явные конкурентно способные плюсы.

Наиболее рационально целиком автоматизировать учёт. Тем самым появляется возможность исключить множество просчётов, а кроме того главбух сумеет сберечь время при расчёте и заполнении отчётных бумаг. На базе изначальных сведений, занесённых в основу данных, автоматом заполняется все без исключения журналы, регистры, сведения и прочие бумаги.

Автоматизированная концепция учёта упростит процедуру сохранения: бумаги имеют все шансы быть в электронном варианте, и отпадает потребность в формировании архива с целью сбережения бесчисленных сведений. Также подобное формирование бухучёта подразумевает скорый и практичный допуск к каждому акту.

Ещё одно превосходство автоматизированной концепции учёта заключается в том, что оно даёт возможность уменьшить угрозу бесчестной деятельности бухгалтера и повысить надзор над его работой.

Для благополучной перспективы управленческого учета в организациях следует сохранять высокий уровень ведения учётной политики для принятия действенных управленческих решений и достижения установленных задач.

Управленческий учёт даёт возможность учитывать цели развития компании и пути их достижения, гарантирует координирование среди отдельных структурных подразделений компании. Даёт возможность уменьшить расходы и позволяет выявить вспомогательные источники ресурсов внутри компании.

Таким образом, управленческий учёт является важным инструментом управления организацией, позволяющей понять особенность и эффективность принимаемых управленческих решений, максимизировать прогнозируемый итог и результативно осуществлять контроль рисков хозяйственной деятельности. Разработка и применение концепции управленческого учёта необходима коммерческим организациям для успешной финансово-хозяйственной деятельности.

### **Литература**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник/ М.А. Вахрушина. – М.: Национальное образование, 2012. – 576 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: учеб. пособие для студ. вузов/ пер. с англ. Под ред. Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 352 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник/ В.Б. Ивашкевич. – М.: Инфра-М, 2015. – 618 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учёт: учебник/ Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 351 с.
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учёт: учеб. пособие для студ. вузов/ Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: - Инфра-М, 2013. – 368 с.

## ЗНАЧЕНИЕ КАЧЕСТВА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сорокина А.Н. бакалавр 4-го курса  
Руководитель: Дербичева А.А., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В данной работе рассмотрены вопросы, связанные со значением качества учетно-аналитической информации в бухгалтерском учете и отчетности организации в Российской Федерации. Проведен анализ качественных характеристик бухгалтерской информации.

**Ключевые слова:** Учетно-аналитическая информация, качественные характеристики, пользователи информации, прозрачность, доступность, уместность.

Основная задача бухгалтерского учета для каждого из хозяйствующих субъектов при существующих рыночных отношениях – это возможность получения достоверной учетно-аналитической информации всеми заинтересованными пользователями. Это специфическая информация имеет первостепенное значение для принятия верных управленческих решений, которые непосредственно влияют на финансовую ситуацию данного субъекта хозяйствования, а также на уровень материального благосостояния собственников, руководителей и сотрудников организации.

Учетно-аналитическая информация далеко не всегда может характеризоваться как абсолютно точная и поэтому очень часто возникает проблема ее правильного толкования и использования. Для решения этой проблемы были разработаны качественные характеристики данного типа учетно-аналитической информации, которые признаются критериями ее оценки. Они изложены в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1].

К качественным характеристикам относят те признаки учетно-аналитической информации, делающие информацию, содержащуюся в отчетности полезной для пользователей. Стоит отметить, что с помощью качественных характеристик в бухгалтерском учете происходит унифицирование и достигается простота процесса толкования, а значит и правильность использования управленческой и финансовой информации [2].

Существует два основных показателя полезности информации, которая содержится в бухгалтерской отчетности:

- Информация должна быть понятна (доступна) для имеющих и потенциальных кредиторов и инвесторов;
- Она должна информировать имеющих и потенциальных кредиторов и инвесторов о сумме, времени и риске, связанном с ожидаемым доходом.

Доступностью информации называют возможность понимания ее значения подготовленными пользователями. Но это не значит, что сложную информацию стоит исключать из отчетности при ее необходимости.

Понятностью или прозрачностью называют одно из основных качеств информации, поскольку оно предполагает возможность без условного понимания пользователями, хотя пользователям нужно иметь соответствующий уровень знаний в сфере бизнеса и учета.

Понятность финансовой отчетности становится все более и более решающим фактором в свете отказа от государственной регламентации содержания и формы бухгалтерской отчетности, когда организациям предоставлена большая самостоятельность в вопросе определения форматов бухгалтерской отчетности. На данном этапе такой подход приводит к появлению статей, которые могут быть непонятны пользователям отчетности. Также существует риск того, что избыток информации бухгалтерской отчетности либо ее чрезмерная детализация делает эту информацию малопонятной, а в результате затрудняет процесс анализа.

Для того, чтобы бухгалтерская информация стала полезной, ей должны быть присущи такие характеристики как уместность (значимость) и достоверность (надежность). Уместная, но не надежная по содержанию информация может иметь дезориентирующее значение [3]

В процессе подготовки информации кроме соблюдения основных требований к ее качеству выделяют несколько принципов допущений, а также измерения и распознавания фактов хозяйственной деятельности:

- имущественная обособленность;
- непрерывность деятельности;
- последовательность применения учетной политики;
- временная определенность фактов хозяйственной деятельности.

Уместность и надежность учетной информации являются наиболее существенными и важными ее характеристиками. При отсутствии этих качеств любая информация не может считаться полезной.

Предсказуемость информации, а также обладание фактором обратной связи дает возможность признать эту информацию уместной.

Надежность информации определяется истинностью отражения, ее проверяемостью и нейтральностью. Кроме того, она должна быть составлена с соблюдением принципов осмотрительности и преобладанием экономической сущности над формой.

Критерии оценки качества учетно-аналитической информации представлены на рисунке 1.

Не стоит забывать, что все вышеприведенные качества должны подчиняться требованию порога существенности. Соблюдение принципа существенности определяет влияет ли примененная степень опущения деталей и возможные погрешности в учетной информации на принятие решений пользователями, получившим эту информацию.

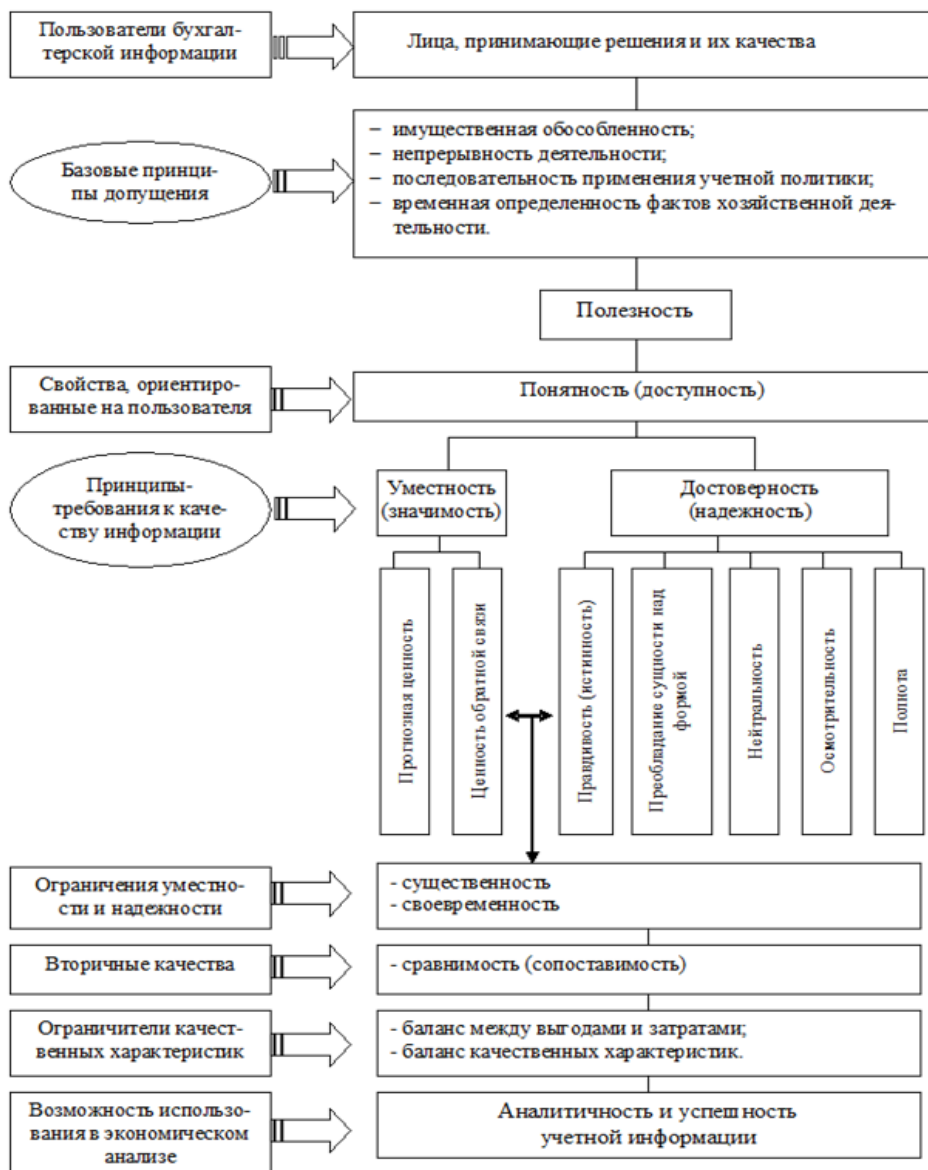


Рис.1. Критерии оценки качества учетно-аналитической информации



Еще одним ограничением, которое взаимодействует с надежностью и уместностью является сравнимость информации. Эта характеристика вносит свой вклад в полезность учетно-аналитической информации.

Выгоды, приносимые полученной учетно-аналитической информацией должны быть больше издержек, связанных с формированием данной информации. Только такая информация может считаться полезной.

В некоторых случаях возможно существование конфликта между качествами информации. Чаще это происходит с данными отчетности, предназначенной для внешних пользователей, таких как инвесторы, кредиторы, общественность, государство. В этом случае необходимо искать компромисс между ними.

Полезность информации для каждого ее пользователя определяется в первую очередь возможностью с ее помощью достичь определенных целей при наименьших затратах. Следовательно, для пользователей учетно-аналитическая информация тем качественнее, чем точнее она направлена на решение задачи. Акцент в данном случае делается в первую очередь на возможность использования этой информации при экономическом анализе и принятии верных решений.

В заключение можно сказать, что практическая ценность учетно-аналитической информации определяется критерием ее полезности и пригодности для принятия эффективных решений на базе данных бухгалтерского учета с минимальными затратами времени.

### **Литература**

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ
2. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации // Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией / под редакцией Беловой Е.Л., Полпудникова С.В. – М: Издательство: ООО «ТРИП», 2015. 283 с.
3. Дербичева А.А. Актуализация методов оценки финансового состояния организаций в соответствии современным тенденциям развития экономики // Материалы заочной научно-практической конференции с международным участием (6-7 ноября 2014 года) г. Калуга

## ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ В СФЕРЕ ОХРАННОГО БИЗНЕСА

Горячева А.А магистрант 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены проблемы установления тарифов на оказываемые услуги по охране имущества и объектов граждан и организаций, а также иные услуги, связанные с обеспечением охраны имущества на договорной основе.

**Ключевые слова:** частное охранное предприятие (ЧОП), ценообразование, налогообложение, рынок услуг по охранной деятельности, фонд оплаты труда (ФОТ).

В современном обществе возрастает спрос населения на услуги, предоставляемые частными охранными предприятиями (ЧОП), что влечет за собой расширением предложения на рынке услуг подразделений вневедомственной охраны с одной стороны и усилением конкуренции с другой стороны.

В настоящее время требуется значительная научная проработка вопросов, связанных с оценкой состояния, развития и функционирования охранных учреждений. Их изучение и анализ позволит получить более полное представление об особенностях ценообразования на рынке услуг по охранной деятельности.

Существенным вопросом также является налогообложение и бухгалтерский учет охранных предприятий. Реальность и экономическая обоснованность цены очень важна с точки зрения налогообложения, так как цена является базой для исчисления ряда налогов. Уровень доверия в отношениях между заказчиком и клиентом, а также успешность охрannого предприятия на рынке во многом зависят от метода ценообразования, которым пользуется это предприятие.

Прежде всего, стоит отметить, что формирование цен без экономического обоснования является недопустимой для охрannого предприятия. При возникновении необходимости подтвердить реальность цены охрannых услуг сделать это будет весьма проблематично.

Решая вопрос о стоимости той или иной услуги частного охрannого предприятия, уместно вспомнить понятия сметы и себестоимости.

В самом общем виде цена охрannых услуг должна формироваться исходя из принципа сложения производственных затрат охрannого предприятия и рентабельности его экономической деятельности.

Рассмотрим наиболее типичные для охрannых предприятий виды затрат, которые включаются в себестоимость охрannых услуг, на примере договора на физическую охрану.

Поскольку физическая охрана осуществляется посредством выставления постов охранников на объектах заказчика, то значительную долю себестоимости таких охранных услуг составляет фонд оплаты труда (ФОТ) и уплачиваемые налоги.

Под фондом оплаты труда следует понимать совокупность денежных средств, расходуемых на выплату заработной платы и другие выплаты работникам ЧОПа, выполняющим обязанности по охране объекта. Формирование ФОТ производится посредством произведения сумм заработной платы и других выплат одному охраннику и общего количества сотрудников, задействованных на объекте.

К налогам на ФОТ следует, прежде всего, отнести единый социальный налог, поскольку работодатель его уплачивает практически со всех выплат, начисляемых работникам.

Далее следуют затраты на организацию связи, проведение специальной подготовки, обеспечение охранников специальными средствами и автотранспортом, а также на оплату охранным предприятием арендной платы и коммунальных платежей.

В смету могут быть включены также затраты на амортизацию основных средств, на обеспечение охранников форменным обмундированием и т.д.

Не менее важное место в составе сметы охранных услуг занимает рентабельность. Ведь охранный бизнес, являясь коммерческой организацией, вряд ли сможет осуществлять деятельность без соответствующей доли прибыли. Рентабельность следует понимать как не обоснованную затратами долю себестоимости охранных услуг, направляемую на формирование прибыли охранного предприятия.

Процент рентабельности охранных услуг определяется соглашением между охранным предприятием и заказчиком. [1]

В стоимость охранных услуг включается также НДС по ставке 18%.

Приведенный ниже пример в самом общем виде демонстрирует порядок формирования стоимости охранных услуг посредством составления сметы расходов охранного предприятия.

Стоимость услуг ЧОПа по физической охране в расчете на одного сотрудника составляет 22 531,91 руб. Данная сумма является базой для исчисления общей договорной стоимости, которая зависит от количества задействованных охранников. Так, если в соответствии с договором ЧОП выставляет один пост с одним охранником и режимом работы "сутки - трое", то общее количество охранников будет составлять 4 человека. Соответственно, полученную выше стоимость необходимо умножить на 4, в результате чего договорная стоимость составит 90 127,64 руб.

Приведенный пример является частным случаем ценообразования и позволяет продемонстрировать общий принцип формирования стоимости услуг по физической охране. В зависимости от конкретных условий, в которых частное охранный бизнес функционирует на рынке, состав затрат и уровень рентабельности может меняться.

Иной перечень затрат будет наблюдаться при расчете стоимости других услуг охраны, например, посредством установки охранной сигнализации или сопровождения грузов. Несмотря на различный состав затрат различных видов охранных услуг, принцип формирования себестоимости остается неизменным. В данном случае именно смета - обоснованное подтверждение цены.

Говоря о ценообразовании, необходимо отметить, что расчет стоимости охранных услуг по конкретному договору должен учитывать и общее количество договоров на оказание охранных услуг. Ведь существуют так называемые условно постоянные статьи затрат, включаемые в себестоимость. К ним можно отнести, например, затраты на аренду нежилых помещений производственного назначения, фонд оплаты труда управленческого персонала и т.д. Суммы этих затрат практически не зависят от количества заключаемых договоров и реализуемых охранных услуг, поэтому они и называются условно постоянными.

Если ЧОП арендует офисное помещение и уплачивает арендную плату в определенной договором сумме, то от количества реализованных услуг эта сумма не изменяется. По этой причине при формировании стоимости охранных услуг по конкретному договору в смету следует включать ту часть условно постоянных затрат, которая пропорциональна общему количеству договоров на охрану. В данном случае нужно учитывать положения НК РФ, согласно которой для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен. [2]

Между тем налоговые органы вправе проверять обоснованность цены услуг, указанной сторонами в случаях, которые определены НК РФ. Цель проверки - установить соответствие или несоответствие стоимости услуг, указанной сторонами договора, и стоимости идентичных (однородных) услуг, обращающихся на рынке. [3]

Уровень затрат разных частных охранных предприятий различен. Соответственно, в одном случае ЧОП вынужден увеличивать ту или иную статью затрат, формирующих себестоимость услуг, в целях достижения положительного финансового результата. В другом случае эта статья затрат у охранного предприятия может вообще отсутствовать. Следовательно, цена на идентичные услуги охраны у двух охранных предприятий может оказаться разной. По этой причине налоговые органы при проверке скорее будут основываться на смете, посредством которой сформирована стоимость услуг, чем на рыночной стоимости идентичных или однородных охранных услуг.

Необходимо также отметить, что не лишним будет поместить расчет стоимости этих услуг в приложении к договору на оказание охранных услуг. Это обеспечит определенную прозрачность отношений заказчиком и клиентом и позволит избежать лишних вопросов со стороны налоговых органов. [4]

Таким образом, можно сделать вывод, что стоимость за оказание услуг частных охранных предприятий складывается из: производственных затрат, количества заключенных договоров, в которые включены как условно постоянные, так и переменные издержки; рентабельности и уплаты налогов.

### Литература

1. Налогообложение предприятия: конспект лекций/ Фролова Т.А, Чефранова М.А. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2013, С. 23-31.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016), ст.40.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016), ст. 148.
4. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / М. А. Рябова, Н. А. Богданова : УлГТУ, 2014, С. 128-130.

## ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ В ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМ СУБЪЕКТЕ

**Новохацкая Е.Н.**, магистрант 1-го курса,  
**Николашина А.В.**, магистрант 1-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной статье рассматривается необходимость анализа дебиторской и кредиторской задолженности для своевременного и правильного ведения бухгалтерского учета организации. Перечислены основные цели, задачи анализа и рассмотрена методика его проведения.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, анализ, дебиторская и кредиторская задолженность, методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

На сегодняшний день не вызывает сомнений роль бухгалтерского учета как важнейшего средства получения полной и достоверной информации об имуществе и обязательствах организации. В современных рыночных отношениях велика роль учета и контроля взаимных расчетов между контрагентами. Этот кругооборот хозяйственных расчетов требует постоянного внимания для принятия правильных управленческих решений. Следовательно, учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности становится неотъемлемой частью деятельности организации.

Одной из основных задач ведения бухгалтерского учета является предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов для обеспечения ее финансовой устойчивости.

Дебиторская и кредиторская задолженность, являясь объектом бухгалтерского учета, представляют собой обязательства организации. Платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность во многом зависят от современного, квалифицированного учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами [1].

Синтетический и аналитически учет дебиторской и кредиторской задолженности необходимо организовать таким образом, чтобы он обеспечивал прозрачность и простоту формирования необходимой информации в финансовой отчетности. Большое значение в решении этой задачи имеет своевременный и правильный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности части покупателей [5].

Задолженность подразделяется на нормальную и просроченную, наличие которой создает финансовые трудности, так как приводит организацию к недостатку финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов или выплаты заработной платы рабочим. Просроченная дебиторская задолженность также может повлечь за собой увеличение риска непогашения долгов и сокращение прибыли. Именно поэтому каждая организация заинтересована в сжатии сроков погашения причитающихся ей платежей. Для целей учета и анализа дебиторскую задолженность подразделяют на долгосрочную и текущую, которая должна быть получена в течение года или нормального производственно-коммерческого цикла.

Анализ состояния расчетов с дебиторами и кредиторами имеет значение не только для руководства и главного бухгалтера организации, но и для аудиторов, руководителей отделов продаж и маркетинга, работников юридической и финансовой службы для того, чтобы иметь возможность объективно оценить финансовое состояние организации, а также реальность погашения и обеспечения ею обязательств.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной составляющей финансового анализа организации и дает возможность выявить не только показатели перспективной и текущей платежеспособности организации, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценить количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния организации в будущем.

Целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является выявление сумм оправданной и неоправданной задолженности; реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности, изменений за изучаемый период, давность и причины образования задолженности.

К основным задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся:

- изучение структуры дебиторской и кредиторской задолженности по видам, степени обоснованности задолженности и срокам ее погашения;

- определение состава и структуры просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. ее доли в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности соответственно;

- выявление структуры и объемов задолженности по полученным и выданным авансам, векселям, банковским кредитам, претензиям, по страхованию персонала и имущества; задолженности, возникающей при расчетах с прочими дебиторами и кредиторами, поиск причин их возникновения и возможных путей устранения;

- определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, прочими дебиторами и кредиторами, поиск возможностей взыскания долгов (посредством денежных или неденежных расчетов или обращений в суд) с дебиторов и резервов погашения существующей задолженности по обязательствам перед кредиторами;

- определение и оценка риска дебиторской задолженности, ее влияние на финансовое состояние организации, установление допустимых границ этого риска, возможные меры по его снижению;

- прогнозирование состояния дебиторской и кредиторской задолженности на текущий год для улучшения финансовых показателей деятельности организации.

Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности аналогична методике анализа кредиторской задолженности и включает в себя оценку показателей, анализ уровня, структуры и динамики задолженности; анализ показателей эффективности управления задолженности (оборачиваемости).

Направления и особенности анализа дебиторской задолженности:

- расчет и анализ коэффициента погашаемости для контроля за своевременностью погашения задолженности дебиторами;

- использование сплошного или выборочного метода в зависимости от размеров дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов для анализа ее уровня;

- анализ наличия маловероятной к взысканию и нереальной задолженности, влияющей на сокращение притока денежных средств;

- оценка качества задолженности (удельный вес просроченной задолженности).

Направления и особенности анализа кредиторской задолженности:

- расчет и анализ среднего срока возврата долгов организации;

- оценка кредиторской задолженности в разрезе краткосрочной и долгосрочной (их удельный вес в общей величине задолженности);

- анализ состояния кредиторской задолженности организации по срокам ее образования (доля отсроченных и просроченных обязательств);

- анализ задолженности согласно классификации по группам кредиторов, налогам, недоимки и санкциям.

Для изучения состава и структуры задолженности организации составляется аналитическая таблица, данные которой свидетельствуют о происходящих изменениях.

Структура задолженности традиционно рассматривается по двум направлениям:

- по сроками погашения: краткосрочная (оплата ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты) и долгосрочная (платежи ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты);
- по причинами возникновения: авансы, расчеты с контрагентами и прочее.

Деление дебиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную необходимо для анализа активов организации и их оборачиваемости. Удельный вес оборотных активов организации (рассчитывается как отношение оборотных активов к общей сумме активов) показывает, какую долю своих активов организация использует в своем производственном обороте. Коэффициенты оборачиваемости (отношение определенных видов активов к выручке за период) показывают, сколько раз определенные виды активов прошли через производственный оборот [3].

Наиболее часто используется факторный анализ, представляющий собой изучение влияния отдельных факторов на результативный показатель при помощи статистических и детерминированных приемов исследования. При этом, факторный анализ подразделяется на прямой (собственно анализ), и обратный (синтез). При прямом способе результативный показатель делится на составные части, а при обратном - отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

По мнению Савицкой Г.В., в процессе анализа расчетов на первом этапе изучается состав, причины, динамика и давность образования задолженности; источником информации для анализа дебиторской задолженности являются данные II раздела бухгалтерского баланса, а кредиторской – данные V раздела бухгалтерского баланса и первичного и аналитического бухгалтерского учета.

На следующем этапе проводится анализ эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности.

После анализа эффективности использования основных компонентов дебиторской и кредиторской задолженности проводится обобщающая оценка эффективности использования рассматриваемых задолженностей. В случае снижения данной оценки проводится поиск вариантов управления ими в целях повышения эффективности их использования. Улучшение состояния и эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности, в свою очередь, влияет на повышение эффективности работы организации в целом.

На заключительном этапе анализа изучается финансовое состояние организации после внедрения мероприятий по управлению оборотными активами.



Таким образом, результаты детального анализа дебиторской и кредиторской задолженности создают основу для оценки потенциала организации и ее устойчивости.

В заключение изучения методики анализа расчетов с дебиторами и кредиторами необходимо отметить, что анализ задолженности является частью маркетинговой политики и общей политики управления оборотными активами организации, которая направлена на увеличение объема продажи товаров и заключается в оптимизации совокупного размера данной задолженности и обеспечении ее своевременного погашения.

### Литература

1. Белова Е.Л. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации // Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией // под редакцией Беловой Е.Л., Полпудникова С.В. – М: Издательство: ООО «ТРП», 2015. – 133 с.
2. Белова Е.Л. Техника проведения анализа финансового состояния организации / Экономика региона: новые вызовы»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции // под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2016. – 141 с.
3. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации // Теоретические и практические вопросы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях, их автоматизация как инструмент эффективного управления организацией // под редакцией Беловой Е.Л., Полпудникова С.В. – М: Издательство: ООО «ТРП», 2015. 283 с.
4. Белова Е.Л. Мартынова М.А. Анализ финансового состояния деятельности производственной организации и пути его совершенствования в условиях оптимизации Российской экономики // Монография. – Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2017. – 109 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. // Г.В. Савицкая - 6-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 378 с.

## ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ХОДЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ В ФОРМЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

**Горбачева М.А.** бакалавр 4-ого курса,  
**Пирогов Д.В.** магистрант 1-ого курса  
Руководитель **Белова Е.Л.**, к.э.н., доцент,  
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Цель исследования – изучение особенностей составления бухгалтерской отчетности в ходе реорганизации в форме преобразования хозяйственного субъекта.

В связи с поставленной целью предусматривается решение следующих задач:

- Исследовать порядок формирования отчетности в системе построения бухгалтерского учета.
- Определить сущность и понятие реорганизации.
- Рассмотреть особенности составления бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации.
- Дать характеристику формирования бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации в форме преобразования.

В работе использовались следующие методы: абстрактно-логический, табличный, расчетно-конструктивный, сравнения, аналитический, статистический, графический.

**Ключевые слова:** формирования бухгалтерской отчетности, реорганизация, слияние.

Для начала хотелось бы дать определение бухгалтерской отчетности в целом. А после, рассмотреть характеристику экономического состояния конкретной организации.

Итак, бухгалтерская отчетность представляет собой:

- определенную совокупность связанных друг с другом показателей, которые предоставляются соответствующим образом в утвержденных формах;
- итог работы организации за истекший отчетный период[1].

Для характеристики экономического состояния АО «Север» необходимо провести аналитическое исследование показателей бухгалтерской отчетности. Данные показатели представлены в Таблице 1.

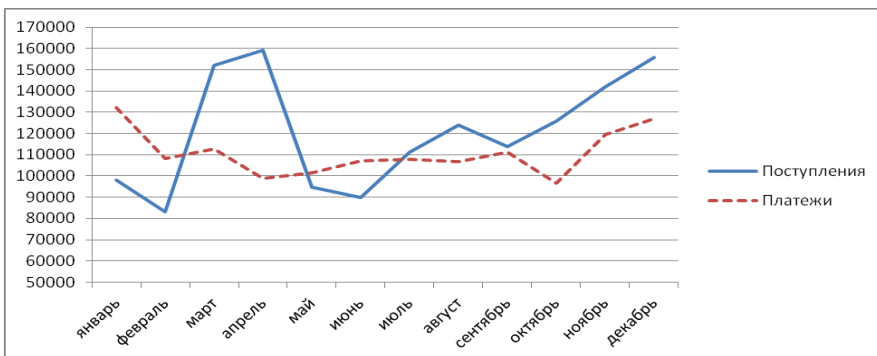
**Таблица 1. Основные финансово-экономические показатели деятельности АО «Север» в 2014-2016 гг.**

№ п/п	Показатели	Годы			Изменения 2016 г. в % к	
		2016	2015	2014	2015	2014
1	Выручка, тыс.руб	1395522	1311577	1203918	106,4	115,92
2	Себестоимость проданной продукции, тыс.руб	1313646	1152634	1075395	113,97	122,15
3	Валовая прибыль, тыс.руб	81876	158 943	128 523	51,51	63,71
4	Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	69 630	152 818	119 529	ум. 2,19 р.	58,25
5	Среднегодовая стоимость ОС, тыс.руб	682 059,5	644 090,5	471 782	105,89	144,57
6	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб	833 215	724 148,5	659 644,5	115,06	126,31

Из расчетов данных финансово-экономических показателей деятельности организации можно сделать вывод, что АО «Север» характеризуется относительной экономической устойчивостью, которая подкрепляется ростом получаемой выручки, что дает возможность эффективно функционировать в будущем, обеспечивать расширенное воспроизводство.

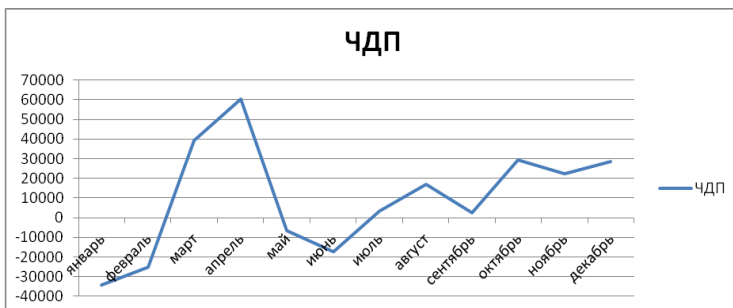
Степень сбалансированности денежных потоков во времени в условиях оперативного управления в АО «Север» может быть оценена графически, что так же является не мало важным показателем, входящим в состав бухгалтерской отчетности.

Так, динамика потоков денежных средств в течение 2016 г. позволяет определить, что положительный чистый денежный поток (далее по тексту - ЧДП) имел место в марте, апреле, июле, августе, сентябре, октябре, ноябре, декабре, как показано на рисунке 1.



**Рисунок 1. Динамика притоков и оттоков денежных средств АО «Север» по месяцам 2016 года**

Причем наибольшим разбросом значений характеризовались притоки денежных средств в виде поступлений от реализации продукции собственного производства, оказания работ, продажи имущества. Их абсолютная величина не покрыла текущих расходов организации в январе, феврале, мае, июне, что выразилось в дефиците денежных средств в этих месяцах (рисунок 2).



**Рисунок 2. Изменение величины чистого денежного потока по текущей деятельности АО «Север»**

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что выявление и расчет основных финансово-экономических показателей деятельности организации играет важную роль в определении особенностей составления бухгалтерской отчетности.

В условиях рыночной экономики предпринимательская деятельность вынуждает многие организации осуществлять реорганизацию. То есть выведение компании из кризиса, оптимизацию расходов и расширение сферы деятельности [2].

В соответствии со ст. 57 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) выделяют пять форм реорганизации юридического лица:

- слияние;
- присоединение;
- разделение;
- выделение;
- преобразование.

Две первые формы служат для объединения нескольких юридических лиц в одно:

- в результате слияния два юридических лица прекращают свое существование, и на их месте образуется новое юридическое лицо;

- при присоединении одно юридическое лицо присоединяется к другому. При этом первое прекращает свое существование.

Отличительным признаком других двух форм является то, что в процессе реорганизации на базе одного юридического лица образуется несколько юридических лиц:

- разделение подразумевает, что на базе прекратившей существование организации возникают два новых юридических лица;

- при выделении из одного юридического лица выделяется часть, из которой формируется новое юридическое лицо. При этом первоначальное юридическое лицо продолжает существовать, но уже в уменьшенном виде.

И, наконец, преобразование - последняя форма реорганизации хозяйствующего субъекта.

Хочется отметить, что количество юридических лиц в процессе преобразования не изменяется. Одна организация прекращает свое существование, и на ее основе возникает тоже одно новое юридическое лицо, но с другой организационно-правовой формой.

Рассмотрим подробнее особенности составления бухгалтерской отчетности в ходе реорганизации в форме преобразования.

Как уже было сказано выше при реорганизации в форме преобразования происходит изменение организационно-правовой формы юридического лица[3].

В этом случае в соответствии с решением учредителей производится:

- конвертирование акций АО на доли или паи (в производственном кооперативе);

- обмен долей в ООО на доли в ОДО и наоборот;

- обмен паев производственного кооператива на акции акционерного общества, доли в обществе с ограниченной или дополнительной ответственностью или доли в складочном капитале полного товарищества или товарищества на вере.

Утвержденный коэффициент обмена определяет величину показателя «Уставный капитал» бухгалтерской отчетности новой организации.

Данная величина уставного капитала фиксируется в учредительных документах нового юридического лица.

Если уставный капитал новой организации соответственно больше уставного капитала реорганизованной, то разница относится за счет добавочного капитала, либо нераспределенной прибыли. На последнем, кстати, отражается уменьшение уставного капитала.

Как и в предыдущих случаях, уставный капитал сравнивают с чистыми активами.

Если величина уставного капитала вновь созданной организации не совпадает со стоимостью чистых активов, то разница подлежит урегулированию во вступительном бухгалтерском балансе в разделе «Капитал и резервы» числовым показателем «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [4].

Обобщив всё вышеизложенное, можно сделать вывод, что реорганизация является так называемым способом образования новых и прекращения деятельности действующих организаций.

### Литература

1. Бакаев, А.С., Безруких, П.С., Врублевский, Н.Д. Бухгалтерский учет: Учебник. М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 736 с.
2. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: учебник / Богаченко В.М., Кирилова Н.А. – изд. 16-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2016.–509 с.
3. Белова Е.Л., Бурак Д.М. Управление динамичными потоками, как основная функция организации// Калужский экономический вестник. – 2016. – №2. – С. 7-11
4. Вахрушина М. А., Кеворкова Ж. А., Листопад Е. Е. Бухгалтерское дело: учебник /; Под ред. М.А. Вахрушиной. - М. : Бухгалтерский учет, 2013. – 388 с.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Ташина Е.А.** студент 2-го курса  
Руководитель **Полпудников С.В.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в работе обоснована важность применения программных продуктов для анализа финансовых результатов. Проведена сравнительная характеристика возможностей нескольких специализированных программ.

**Ключевые слова:** анализ финансовых результатов, программное обеспечение.

Современные национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности и международные стандарты финансовой отчетности обязывают экономические субъекты проводить анализ своей деятельности только на основании

качественных и аналитически наполненных показателей. Анализ финансовых результатов является неотъемлемой составляющей деятельности любой организации. Определение величин прибыли или убытков, доходов и расходов определяет дальнейшую политику развития организации. На основе учета полученных в ходе анализа результатов выявляются слабые места и принимаются соответствующие решения, способствующие уменьшению или устранению негативных факторов деятельности.

На данном этапе развития рыночной экономики выполняемая аналитическая обработка экономической информации не представляется без применения компьютерных технологий. Информационные технологии позволяют получать наиболее полную и развернутую картину состояния предприятия на данный момент времени, а также спрогнозировать ситуацию на несколько периодов вперед. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что по средствам применения хорошо зарекомендовавшего себя информационного программного обеспечения управление предприятия может получать информацию в таком виде, который наиболее подробно отразит исследуемую информацию, которая позволит принять максимально эффективные управленческие решения.

Практически все предложенные на рынке программные продукты содержат в себе функции расширенного анализа финансового состояния организации. Информационные технологии развиваются уже в течение продолжительного времени, что позволяет выбирать специализированное программное обеспечение, руководствуясь индивидуальными требованиями. Существует широкий выбор программ с разнообразными функциями как охватывающими весь управленческий процесс (имеющие у себя финансовый модуль), так и отдельные специализированные программы.

При выборе программного обеспечения руководитель должен ориентироваться на такие критерии как: цена приобретения и обслуживания программы на одном рабочем месте, простота интерфейса (чтобы не требовалось дополнительное обучение специалиста), отзывы потребителей о данном продукте, техническая поддержка программы на всех этапах работы, а также непосредственно функциональные возможности.

Для того, чтобы руководителю организации выбрать наиболее подходящую для его компании программу, необходимо иметь представление о наиболее популярных программных продуктах, об их достоинствах и недостатках. Примером таких систем являются программные комплексы корпорации Microsoft, корпорации «Галактика» (г. Санкт-Петербург), BS Integrator компании «Бизнес-Сервис» (г. Киев), программные продукты «ФинЭкАнализ» (г. Краснодар), «Финансовый анализ: ПРОФ» (г. Санкт-Петербург), Альт-Финансы (г. Москва), Audit Expert (г. Москва) и другие [1]. Проведем детальный анализ некоторых из перечисленных продуктов:

1. «Альт-Инвест» — это ведущий в России разработчик программного обеспечения для оценки инвестиционных проектов, предлагающая в комплексе программные продукты и обучение в области инвестиционно-финансового анализа и планирования. [2]

Продукт «Альт-Финансы» позволяет проводить детальный финансовый анализ и получать в результате управленческую интерпретацию полученных результатов, позволяющую находить оптимальный путь развития, разрабатывать эффективную программу деятельности организации.

Разработчики выделяют следующие особенности данного продукта:

- возможность пользователя самостоятельно вносить изменения в программу, учитывая свои требования или конкретные условия;
- при проведении анализа использование разных форм отчетности, а также перевод одной в другую при необходимости;
- формирование прогнозных сценариев развития деятельности организации;
- проведение анализа по разным направлениям, используя различные методы анализа и др.

2. «Южная аналитическая компания» - ориентирована на разработку автоматизированных систем финансового анализа. Ее программным продуктом является «ФинЭкАнализ», аккумулирующим в себе множество функций, касающихся финансового анализа, финансового менеджмента, планирования и прогнозирования. [3]

Отличительными особенностями данного продукта являются:

- простой и понятный интерфейс программы;
- возможность проведения экспресс анализа в сжатые сроки;
- возможность получения прогнозных значений финансовых результатов;
- определение потенциальных путей развития организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе и др.

3. «Эксперт системс» – это ведущая российская компания, специализирующаяся на разработке программных продуктов для развития бизнеса. Анализу финансовых результатов деятельности организации выделена отдельная программа - Audit Expert. [4]

Audit Expert — аналитическая система диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния на основе данных финансовой и управленческой, в том числе консолидированной отчетности. К функциям, отличающим данный продукт от аналогов, можно отнести:

- автоматическое формирование экспертного заключения, сопровождающегося многочисленными графиками, таблицами и диаграммами;
- возможность реализации собственных методов анализа по средствам встроенного конструктора методик;
- анализ возможных финансовых стратегий с помощью встроенной «матрицы возможных стратегий» - отражает динамику изменения финансовых результатов деятельности и предоставляет отчет о потенциальных вариантах развития финансового состояния организации;
- возможность проведения мониторинга нескольких предприятий, входящих в группу и др.



Для наиболее наглядного представления всех вышеизложенных программных продуктов рассмотрим их сравнение по нескольким критериям, приведенное в таблице 1.

**Таблица 1. Сравнительная характеристика программных продуктов**

Критерии сравнения	«Альт-Финансы»	«ФинЭкАнализ»	«Audit Expert»
Первоначальная стоимость, руб.	65000 (до 5 раб. мест)	6500 (1 раб. место)	от 53300 (1 раб. место)
Версии продукта	Свободная работа в сети без дополнительных доработок	Существует локальная и сетевая (онлайн) версия	Для обеспечения сетевого доступа к программе необходимо приобретение дополнительного пакета
Возможность формирования баланса согласно МСФО, GAAP	Отсутствует	Присутствует согласно МСФО	Присутствует согласно МСФО
Методы проведения анализа	Осуществляется горизонтальный, сравнительный и вертикальный анализ. Проводится факторный анализ показателей ликвидности, прибыльности и рентабельности.	Используется большое количество различных методов анализа и расчета различных финансовых показателей	Используются методы горизонтального и сравнительного анализа. Отсутствует факторный анализ показателей.
Клиенты	Многие российские предприятия, государственные организации и банки, в числе которых ОАО «Зарубежэнергопроект», ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» и др.	Большое количество крупных российских (а также белорусских, украинских, армянских) предприятий, ВУЗов, аудиторских фирм, среди которых ОАО «Компания Сухой», ОАО «Сады Придонья» и др.	Более 2000 ведущих компаний России, Казахстана и Украины, в том числе Государственная корпорация «Внешэкономбанк», ПАО «Лукойл» и др.

Таким образом, видно, что ценовая политика позволяет любой организации иметь в своем распоряжении программное обеспечение с аналогичными функциями, различающимися только в их многогранности.

Подводя итог, можно сказать, что при выборе программного обеспечения для проведения анализа ключевых показателей деятельности, необходимо провести оценку продуктов, предложенных на рынке и руководствоваться индивидуальными требованиями организации. Развитие информационных технологий и наличие большого количества компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения, позволяет подбирать программу, удовлетворяющую любым требованиям и условиям.

### **Литература**

1. Ковалева В.Д., Хисамудинов В.В. Автоматизированное рабочее место экономиста. – Финансы и статистика, 2014. – 336 с.
2. Информационный портал компании «Альт-Инвест» URL: <http://alt-invest.ru> (Дата обращения: 28.02.2017)
3. Информационный портал компании «Южная аналитическая компания» URL: <http://1-fin.ru> (Дата обращения: 28.02.2017)
4. Информационный портал компании «Эксперт системс» URL: <https://www.expert-systems.com> (Дата обращения 27.02.2017)

## **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Кордабовская А.В.** магистрант 1-го курса,  
**Балакунова Я.Ю.** магистрант 1-го курса  
Руководитель **Ерохина В.Н.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе обобщены и классифицированы методы определения финансовой устойчивости. Рассмотрены недостатки существующих методов.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, анализ, методы определения финансовой устойчивости, недостатки методов.

Стабильное финансовое состояние организации является залогом здоровой конкуренции и рыночной экономики в целом. В условиях кризиса все больше организаций проводят анализ финансовой устойчивости с целью выявления дополнительных финансовых ресурсов. Финансовый анализ позволяет прогнозировать уровень доходности капитала и выявлять возможности повышения эффективности ее функционирования.

Финансовая устойчивость - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в переменной внутренней и внешней среде, что гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в рамках допустимого уровня риска.

Она характеризует сбалансированность финансовых потоков, наличие достаточных средств у организации для поддержки своей деятельности, выполнения производственно-коммерческой программы в течение определенного периода времени, и также характеризуется способностью выполнять обязательства по полученным кредитам.

Для оценки финансовой устойчивости организации существует комплекс методов и подходов, которые сформулированы как отечественными, так и зарубежными авторами. Выбор метода зависит от решаемых производственных и хозяйственных задач, а также от имеющихся исходных данных.

Рассмотрим в Таблице 1 основные методы в виде таблицы, в которой дадим краткое определение метода.

**Таблица 1. Методы определения финансовой устойчивости**

Название метода (автор)	Определение метода
Метод чистых активов (Приказ Минфина РФ №84н от 28.08.14)	Формула следующая: $ЧА = (\text{стр.1600} - ЗУ) - (\text{стр.1400} + \text{стр.1500} - ДБП)$ , где: ЗУ – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; ДБП – доходы будущих периодов
Коэффициентный метод (Банк В.Р., Губейдулина О.Н., Джамай Е.В., Донцова Л.В., Сабельфельд Т.В. и др.)	Абсолютные показатели: На основании данных бухгалтерского баланса, формируются абсолютные показатели, сравнение которых позволяет определить один из четырех уровней финансовой устойчивости
	Относительные показатели: Метод определения финансовой устойчивости на основании относительных показателей удобен простотой и точностью. По формулам определяются коэффициенты, значение которых позволяет сделать вывод о состоянии организации
Матричный метод (Литвин М.И.)	Составляется матричный баланс: на начало года; на конец года; за год (динамический); денежных поступлений и расходов организации. Первые два баланса отражают состояние средств организации на начало и конец года. Третий баланс показывает динамику - изменение средств организации за год.

<p>Балансовый метод (Бобылева А.С., Шеремет А.Д.)</p>	<p>Имеет следующий вид:  <math>F = EЗ + Ra = ИСС + СКК + СДК + КО + Rр</math>  где:  F- вложения и основные средства;  EЗ- затраты и запасы;  Ra- краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, расчеты (дебиторская задолженность), прочие активы;  ИСС- источники собственных средств;  СКК- заемные средства и краткосрочные кредиты;  СДК- заемные средства и долгосрочные кредиты;  КО- непогашенные в срок ссуды;  Rр- прочие пассивы, расчеты (кредиторская задолженность).</p>
---	--

Основываясь на данных полученных в результате анализа, выделяются четыре типа финансовой устойчивости, они приведены в Таблице 2:

**Таблица 2. Типы финансовой устойчивости**

Тип	Описание типа финансовой устойчивости
<p>Тип 1. Абсолютная финансовая устойчивость</p>	<p>Встречается крайне редко и характеризуется тем, что все запасы покрываются собственными оборотными средствами, т.е. у организации нет зависимости от внешних кредиторов, нет причин возникновения неплатежей.  Характеризуется неравенством:  Сумма запасов и затрат &lt; Собственные оборотные средства</p>
<p>Тип 2. Нормальная финансовая устойчивость</p>	<p>Данный тип наиболее желательный для организации, т.к. для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств используются также и долгосрочные привлеченные средства.  Характеризуется неравенством:  Собственные оборотные средства &lt; Сумма запасов и затрат &lt; Собственные оборотные средства + Долгосрочные пассивы</p>
<p>Тип 3. Неустойчивое финансовое положение</p>	<p>Данный тип характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.  Характеризуется неравенством: Собственные оборотные средства + Долгосрочные пассивы &lt; Сумма запасов и затрат &lt; Собственные оборотные средства + Долгосрочные пассивы + Краткосрочные кредиты и займы</p>

Тип 4. Кризисное финансовое состояние	При данном состоянии организация находится на грани банкротства, величина материально-производственных запасов больше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании). Для данного типа характерно иметь просроченную задолженность по оплате труда перед своим персоналом, не погашенные вовремя кредиты и ссуды банка, просроченную задолженность перед поставщиками и т.д.
---------------------------------------	--

Рассмотрим коэффициентный метод определения финансовой устойчивости на основании относительных показателей, поскольку этот метод наиболее простой в вычислении, а полученные результаты наиболее информативны.

Формулы для расчета коэффициентов, а также рекомендуемые границы приведены в Таблице 3.

**Таблица 3. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость**

Название коэффициента	Расчет коэффициента	Расчет по строкам баланса
1	2	3
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (Ксс) ( $\geq 1,0$ )	Ксс = СОС/ОА; СОС = Капитал и резервы - Внеоборотные активы	Ксс = (стр.1300- (стр.1150+стр.1110)) / (стр.1210+стр.1250+ стр.1230)
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами(Кмз) (От 0,6 до 0,8)	Кмз = СОС/З	Кмз = (стр.1300- (стр.1150+стр.1110)) / стр.1210
Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск) (0,2-0,5)	Кмск = СОС/КР	Кмск = (стр.1300- (стр.1150+стр.1110)) / стр.1300
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдз) ( $\leq 1,0$ )	Кдз = ДЗС / СС	Кдз = стр.1400 / стр.1300
Коэффициент автономии (Ка) ( $\geq 0,5$ )	Ка = СК/ВБ	Ка = стр.1300 / стр.1700
Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) (Кфа) ( $\geq 1$ )	Кфа = (ДЗС+КЗС)/КР	Кфа = (стр.1410+стр.1510) / стр.1300

Название коэффициента	Расчет коэффициента	Расчет по строкам баланса
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) (От 0,5 до 0,7)	$K_{фу} = (КР + ДЗС) / ВБ$	$K_{фу} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1410}) / \text{стр.1700}$

Каждый из существующих методов определения финансовой устойчивости имеет ряд преимуществ, однако несмотря на все достоинства, они имеют ряд недостатков, в частности методика расчета чистых активов нуждается в совершенствовании, поскольку информационная база (статьи бухгалтерского баланса) изменяются по составу и содержанию, этому способствует сближение российского законодательства с нормами МСФО, а также изменение порядка формирования отдельных показателей баланса.

Коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости имеет ряд проблем при его применении, а именно:

- терминологическая неопределенность;
- рекомендации по применению одинаковых «пороговых» значений для оценки уровня финансовой отчетности, предлагаемых в международной и российской практике, при имеющихся кардинальных различиях в порядке и методологии формирования финансовой отчетности;
- установленные нормативные значения не учитывают отраслевой принадлежности анализируемого общества;
- нет единого подхода к методике расчета финансовой устойчивости: различается количество используемых показателей, структура и последовательность анализа.
- сложно определять финансовую устойчивость организациям, которые используют упрощенную бухгалтерскую отчетность, поскольку статьи баланса свернуты.

На сегодняшний день необходимо совершенствование существующих методов оценки финансовой устойчивости организации. Существует необходимость разработки метода, в котором учитывается отраслевая принадлежность организации, исключена субъективность оценки финансового состояния, выбор показателей определяется не интуитивным путем, а на основе математического анализа и установления корреляции между коэффициентами.

### Литература

5. Баженова А.Т, Ерохина В.Н, Кеворкова Ж.А. Методика стратегического анализа перспективного планирования для субъектов издательского комплекса//Калуга, Издательство «Эйдос» 2015.-160с.
6. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 2011. – 187 с.

7. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. — 2013. — № 4 (226). — С. 53
8. Кобелева И.В., Ивашкина Н.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций/ И.В. Кобелева, Н.С. Ивашкина: Учеб. Посobie. - М.:ИНФА-М, 2015 – С. 94
9. Князева А.Л., Шаламова О.В. Систематизация существующих методов оценки финансовой устойчивости предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6
10. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 607 с.

## **ВОЗМОЖНОСТИ СБЛИЖЕНИЯ РСБУ И МСФО**

**Рябая Ю.А.**, бакалавр 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе приведено сопоставление международных и национальных стандартов бухгалтерской финансовой отчетности, препятствующие внедрению МСФО факторы и возникающие проблемы.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Российский стандарты бухгалтерского учета (РСБУ)

В настоящий момент переход организаций РФ к Международным Стандартам Финансовой Отчетности чрезвычайно актуален – ведь МСФО признан одним из главных инструментов, который гарантирует получение прозрачной информации по финансовому состоянию организации, понятной широкому кругу участников рынков, как отечественных, так и зарубежных.

Актуальность темы данной работы состоит в том, что в настоящее время существуют различия учётных процессов в РСБУ и МСФО. На современном этапе развития экономики в Российской Федерации идёт активная интеграция международных стандартов в отечественную практику ведения учёта и, более того, 28 декабря 2015 года Министерством финансов РФ был принят приказ о введении в действие МСФО на территории России. Однако при введении МСФО в систему отчетности российских компаний возникло множество препятствий, обусловленных неоднозначной политикой ведения бизнеса, разногласными оценками финансовых руководителей и экспертов, и прочими факторами. Но опыт, полученный российскими предприятиями, которые уже работают по МСФО, позволит достаточно объективно подойти к оценке положительных и отрицательных, а также перспектив сторон этого процесса. [3, с. 90].

Основные отличия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленными различными конечными целями использования финансовой информации, содержащейся в отчетах [7, с. 312].

Так, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, готовится главным образом для действительных и потенциальных инвесторов и финансовых институтов. Финансовой отчетностью, составленной в соответствии с РСБУ, пользуются фискальные органы, органы государственного управления и статистики. В соответствии с МСФО для правильного отражения операций или событий в отчетности следует рассмотреть вопрос, соответствует ли содержание операций или события тому, каким оно представляется на основании их юридической формы [1, с. 317].

Так же принципиальными различиями являются: характерное для МСФО преобладание экономического содержания фактов хозяйственной деятельности над их правовой формой отсутствует в отечественном учёте; отсутствие в международных стандартах жёсткой привязки факта наличия первичного учётного документа к моменту признания в учёте и отчётности активов, обязательств, доходов и расходов; использование в МСФО профессионального суждения как инструмента по оценке и признанию элементов учёта; применение в МСФО специальной терминологии, которая способствует адекватному отражению реального финансового состояния организации (справедливая стоимость, обесценение активов и т.д.).

Различие целей бухгалтерского учета и по МСФО и российским стандартам формирует отличие в правилах учета, к примеру, основных средств, представленных в таблице 1. [6, с. 444]

**Таблица 1. Основные различия учета основных средств по МСФО и РСБУ**

<b>Предметы расхода</b>	<b>МСФО 16 «Основные средства»</b>	<b>ПБУ 16/01 «Учет основных средств»</b>
Цена приобретения	Дисконтированная	Номинальная
Затраты на ликвидацию и восстановление	Включаются в первоначальную стоимость	Не учитываются
Амортизируемая стоимость	За вычетом ликвидационной стоимости	Полная первоначальная стоимость
Обесценение	Проверяется и признается аналогично амортизации	Не предусмотрено
Изменение параметров амортизации	Необходим периодический анализ на пере-смотр	Не предусмотрено



Уценка ниже первоначальной стоимости	Относится на текущие фин. результаты	Напрямую изменяет нераспределенную прибыль
Принятие к учету	Понятие никак не употребляется	Влияет на аспекты учета и отчетности

Несмотря на наличие принципиальных различий между национальными и международными стандартами, стоит отметить, что существует и ряд схожих аспектов, среди которых можно выделить следующие:

- Идентичные допущения, применяемые при составлении отчётности – т.е. допущение непрерывности деятельности, последовательности применения учётной политики.
- Аналогичные требования к отображаемой в отчётности информации, т.е. требование осмотрительности.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) обеспечивают сопоставимость документов организаций в мировой практике и являются условием доступности и понимания представляемой бухгалтерской информации для внешних пользователей отчётности. Предоставление отчетности по МСФО позволяет выйти на международный рынок и, как следствие, увеличивая количество инвесторов.

Введение МСФО позволит организации улучшить систему внутреннего управления, так как при использовании единой системы отчетности проще управлять хозяйственной деятельностью, к тому же, общая конкурентоспособность организации также возрастет в связи с тем, что заинтересованная в инвестициях публика будет убеждена в надежности и достоверности представленной информации.

С 2010 года модернизация бухучета в России активизировалось, характеризуемое следующими событиями:

- был принят ФЗ от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;
- было принято Пост. Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;
- Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н были утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;
- Приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н было утверждено новое ПБУ «Отчет о движении денежных средств». [2]

Но массовому переходу на МСФО мешали некоторые препятствующие факторы, такие, как:

- Значительные различия между российскими стандартами бухгалтерского учета и МСФО, приведенные ранее.

- Недостаточное количество обученного персонала. Переквалификация специалистов занимает достаточно средств и времени, чтобы руководители организаций отказались от подобного шага. Большая часть специалистов (около 80 %) не сертифицированы пока по МСФО. Из них около 23 % в настоящий момент обучаются. Несмотря на возросшее число специалистов, которые интересуются системой МСФО, пока что фиксирована нехватка квалифицированных кадров, слишком небольшое количество составителей отчетности, имеющих квалификацию по МСФО и опыт работы с ними, имеется. Это негативно сказывается на качестве отчетности по МСФО в России, заставляет сомневаться в ее достоверности, снижает инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность организаций.

- Нежелание руководства организаций отражать полную и достоверную, прозрачную информацию в финансовой отчетности, связанное с уклонением от уплаты полного налога. Усилия большей части работников и бизнесменов направлены лишь получение материальных потребностей – явление, названное «искаженной мотивацией». [4] Подобное поведение по отношению к государству менее распространено за рубежом – в западных странах для человека важно соблюдение закона, отказ от «серых» и мошеннических схем, налоговая лояльность. [5, с. 141]

- Высокие затраты, связанные с переквалификацией персонала или выплатами аудиторской компании.

- Трудность адаптации международных стандартов к русскому языку вследствие возникающей при переводе многозначности.

Таким образом, различия между МСФО и РСБУ по конкретным статьям вполне ощутимы и существенны для составителей, и для пользователей данных отчетностей.

Введение МСФО в России – процесс, начавшийся много лет назад, но до сих пор не заверченный – необходимо, если Российские экономические субъекты проявляют желание выйти на мировой рынок, иначе может возникнуть определенное недопонимание вследствие разной системы построения самой отчетности. Для этого нужно решить множество проблем, таких, как формирование четкой целевой направленности функционала отчетности, согласование значения тех или иных стандартов в переводе на русский язык, организация обучения специалистов в более широком формате и мотивация руководящих лиц к повышению прозрачности отчетности.

### **Литература**

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М., Макарова Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Ю.А.Бабаева -3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 587 с.
2. ERNST & YOUNG Первое применение МСФО/ Пер.с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2013 г.
3. Ефимов О.Н., Корытова В.Е. Тенденции развития внешнеэкономических связей России в условиях действия международных санкций //Проблемы и

- перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики: сб. статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: УИ (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2014.
5. Ефимов О.Н., Медведева А.С. Особенности самореализации и некоторые подходы к мотивации человека-работника в современном бизнесе // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7197> (дата обращения: 03.03.2017).
  6. Ефимов О.Н., Саматова Д.И. Иностранные страховые компании в России // Научно – популярный журнал интернет-журнал «NovaInfo» («НоваИнфо»). 2014. № 28.
  7. Кучеров А.В., Аширова А.Р. Современные особенности отличия учета основных средств в соответствии с РСБУ и МСФО // Молодой ученый. – 2015. – №7(87). – С.442-446.
  8. Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности. – КноРус, 2013. – 216 с.

## УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

**Богачкина Е.А.**, студентка 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной работе раскрыто понятие и значение доходов организации, их учет, а также проведен анализ доходов на примере АО «Калужский завод «Ремпутьмаш».

**Ключевые слова:** доходы организации, цель анализа доходов, финансовый результат деятельности организации.

В системе оценки показателей рентабельности и деловых качеств организации, степень ее надежности и финансового благополучия самым главным элементом являются показатели доходов. Именно они являются характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности любой организации.

В соответствии с п.2 Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99», утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Все доходы организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы [1].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Следовательно, под доходами организации следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;
- становится собственностью организации;
- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников организации;
- включается в финансовую отчетность организации «Отчет о финансовых результатах» и подлежит включению в налогооблагаемую прибыль (за исключением чрезвычайных доходов и в соответствии с требованиями налогового учета).

С экономической точки зрения, доход - это поступление средств в распоряжение организации. Средства - это то, что в бухгалтерском учете входит в понятие активы, то есть может участвовать в хозяйственных операциях организации, приносить ей прибыль. Иными словами, доход организации - это любой факт увеличения актива.

Доходы являются важнейшим составляющим любой организации. Они позволяют оценить уровень эффективности деятельности организации и определить перспективы развития хозяйствующего субъекта, уровень его надежности как партнера и инвестиционной привлекательности [2].

Целью анализа доходов организации является определение оптимизации их величины, как в целом, так и от отдельных видов деятельности. Для достижения этой цели решаются следующие задачи:

1. анализ динамики и структуры доходов от основной деятельности, прочих доходов;
2. анализ влияния доходов на величину прибыли;
3. расчет и факторный анализ показателей рентабельности;
4. анализ влияния доходов на изменение показателей эффективности деятельности организации.

Основным источником информации для анализа доходов является Отчет о финансовых результатах.

Таким образом, если экономический субъект не будет получать доход, то его дальнейшее существование невозможно. Ведь именно от получения доходов зависит экономическая деятельность и в целом существование организации.

Информация о доходах и расходах по обычным видам деятельности организации обобщается на счете 90 «Продажи», также этот счет используется для определения финансового результата. Аналитический учет по данному счету ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполненных работ, оказываемых услуг и др. Кроме того, аналитический учет по этому счету может вестись по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией.

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах отчетного периода используется счет 91 «Прочие доходы и расходы». Аналитический учет по данному счету ведется по каждому виду прочих доходов и расходов. При этом построение аналитического учета по прочим доходам и расходам, относящихся к той же финансовой, хозяйственной операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции [1].

В данной статье проанализируем доходы АО «Калужский завод «Ремпутьмаш». В настоящее время организация занимается производством высокопроизводительных путевых машин, обеспечивающих современные ресурсосберегающие технологии капитального ремонта и текущего содержания верхнего строения железнодорожного пути.

Рассмотрим структуру и динамику финансовых результатов АО «Калужский завод «Ремпутьмаш» (таблица 1).

**Таблица 1. Анализ динамики показателей финансовых результатов АО «Калужский завод «Ремпутьмаш»**

Показатели	Годы			Изменения показателей 2016, %	
	2014	2015	2016	2014	2015
Выручка	25 110 496	22 692 360	22 612 932	90,1	99,6
Себестоимость продаж	- 23 592 240	-21 868 398	- 21 848 951	92,6	99,9
Валовая прибыль (убыток)	1 518 256	823 962	763 981	50,3	54,9
Коммерческие расходы	-229 583	-89 514	-79 920	34,8	89,3
Прибыль (убыток) от продаж	1 288 676	734 448	684 061	53,1	93,1
Доходы от участия в других организациях	-	210 000	179 000	-	85,2

Проценты к получению	125 156	224 147	153 941	122,9	68,7
Прочие доходы	696 222	740 970	654 291	93,9	88,3
Прочие расходы	-1 527 307	- 1 271 826	-858 393	56,2	67,5
Прибыль(убыток) до налогообложения	162 510	203 985	270 465	166,4	132,6
Текущий налог на прибыль	128 686	46 526	16 514	35,5	12,8
Изменение отложенных налоговых обязательств	1 437	-158 323	-155 338	-108,1	98,1
Изменение отложенных налоговых активов	10 417	162 156	149 056	1430	91,9
Чистая прибыль	51 061	161 272	127 283	249,3	78,9

Данные, приведенные в таблице 1, отражают, что в отчетном году по сравнению с предыдущими периодами сложилась весьма неблагоприятная ситуация с темпами уменьшения основных показателей, которые характеризуют финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Выручка от продаж уменьшилась на 9,9% по сравнению с 2014 годом и на 0,4% с 2015 годом, также незначительно уменьшилась и себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг на 7,4% по сравнению с 2014 годом и на 0,1% с 2015 годом. Можно отметить, что валовая прибыль уменьшилась почти в половину, а именно, на 49,7% по сравнению с 2014 годом и на 45,1% с 2015. Чистая прибыль организации в 2016 году увеличилась почти в 2,5 раза по сравнению с 2014 годом, но уменьшилась по сравнению с 2015 на 21,1%, а вот прибыль до налогообложения увеличилась на 66,4% и 32,6%. Из вышесказанного следует, что рентабельность финансово-хозяйственной деятельности имеет неоднозначную динамику.

Также стоит рассмотреть анализ доходов организации в зависимости от направления деятельности (таблица 2).

По данным из таблицы 2, можно сказать, что доходы 2016 года по сравнению с 2014 годом уменьшились на 2,5 млрд руб., то есть 9,7%. Также по сравнению с 2015 годом доходы уменьшились на 0,2 млрд руб. (на 1%).

**Таблица 2. Анализ доходов АО «Калужский завод «Ремпутьмаш»**

Вид доходов организации	Годы			Изменение показателей в % к 2016	
	2014	2015	2016	2014	2016
Динамика доходов организации, тыс.руб.					
Доходы от обычных видов деятельности	25 110 496	22 692 360	22 612 932	90,1	99,6
Прочие доходы	821 378	965 117	808 232	98,4	83,7
<b>ИТОГО доходов</b>	<b>25 931 874</b>	<b>23 657 477</b>	<b>23 421 164</b>	<b>90,3</b>	<b>99,0</b>

Наибольший удельный вес занимают доходы от обычных видов деятельности в 2016 году они составили 96,5%. В 2014 и 2015 годах доходов от обычных видов деятельности было больше.

Таким образом, проанализировав доходы организации можно дать характеристику деятельности организации, определить ее рентабельность и возможность ее дальнейшего функционирования.

#### Литература

1. Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99», утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н с последующими изменениями и дополнениям.
2. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для экономического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.:Издательство Юрайт, 2015. – 589 с. – Серия: Баклавр. Академический курс.
3. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.С. Алисенов. - М.:Издательство Юрайт, 2016. – 457 с. – Серия: Баклавр. Академический курс.
4. Официальный сайт АО «Калужский завод «Ремпутьмаш» URL: [www.rempm.ru](http://www.rempm.ru) (дата обращения 03.03.2017 г.)

## ОСНОВНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ

**Зайцева Е.А.**, студентка 4-го курса бакалавриата  
Руководитель **Мартынова М.А.** – старший преподаватель кафедры  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные нововведения в бухгалтерском учете, вступившие в силу с 01.01.2017 г., анализируется их возможное влияние на экономику Российской Федерации, раскрывается общественное отношение к данным новшествам, а также выражается собственное мнение автора.

**Ключевые слова:** нововведения, бухгалтерский учет, экономика.

В настоящее время процессы глобализации, динамичного развития экономических отношений и стремительных изменений приоритетов как государства, так и общества трактуют нам необходимость постоянного совершенствования и эволюции всех сфер деятельности человека. Данная тенденция не обходит сторон и систему бухгалтерского учета Российской Федерации, которая к тому же находится на этапе становления и развития. Этим объясняется ежегодное введение государственными органами определенного количества дополнений и изменений в нормативные документы, которые определяют и порядок учета, и действия бухгалтерской службы. Не является исключением и 2017 год, который также ознаменовался рядом нововведений, анализ которых поможет определить их значение и необходимость.

Так, с 01.01.2017 года вступил в силу Федеральный закон № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации», который определяет правила и порядок проведения независимой оценки квалификации работников или лиц, претендующих на осуществление определенного вида трудовой деятельности. Одновременно с этим были введены поправки в ст. 217 Налогового кодекса Российской Федерации, которые регламентируют освобождение от уплаты НДС физических и (или) юридических лиц, направляемых на проведение независимой оценки за счет средств работодателя [п. 21, ст. 217, 1].

Очевидно, что указанные послабления были введены с целью мотивирования и косвенного стимулирования работодателей на направление работников на независимую оценку их квалификации.

Рассматривая бухгалтерский учет как структурную единицу всей экономической системы, подобные нововведения определяют реализацию стратегического плана по улучшению ситуации на рынке труда, которая в Российской Федерации характеризуется целым рядом проблем. Так, согласно данным, подготовленным организацией Наус, являющейся международным оператором в сфере подбора персонала, совместно с институтом экономического прогнозиро-



вания Oxford Economics, в 2016 году из 33 исследуемых стран Российская Федерация по качеству рынка труда заняла 23 место. Значение индекса сформировано на основе анализа уровня квалификации рабочей силы, соответствия потребностей работодателей с предложением на рынке труда, гибкости системы образования и т.д. [4]. Такое значение говорит о необходимости принятия мер для улучшения всех анализируемых показателей. Одной из таких мер и является указанное изменение в бухгалтерском учете.

Одновременно с введением независимой оценки квалификации с 01.01.2017 года к налоговым органам переходят полномочия по приему страховых взносов, контролю за правильностью их исчисления и взысканию недоимки. Данный факт также подтверждает включение в Налоговый кодекс Российской Федерации нового 11 раздела, касающегося страховых взносов.

В ведомстве Фонда социального страхования остаются расчеты по социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а в полномочиях Пенсионного фонда сохраняется обязанность ведения индивидуального учета в системе обязательного пенсионного страхования. При этом необходимо отметить, что тарифы страховых взносов в новом году не изменились [7].

Отношение в обществе к такому нововведению крайне неоднозначно. Кроме того, между государственными органами также возникли распри по данному вопросу. Предложение высказал Председатель Правительства Российской Федерации Медведев Дмитрий Анатольевич, заявив, что подобная реформа значительно упростит систему администрирования платежей для бизнеса и обеспечит экономию бюджетных средств. Сторонником этого мнения выступило Министерство Финансов (Минфин).

В свою очередь, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации по социальным вопросам Голодец Ольга Юрьевна заявила, что передача страховых взносов в ведомство налоговой службы может иметь отрицательный эффект в силу объединения взносов с деньгами налогоплательщиков [5].

Как видно на сегодняшний день, позиция Минфина в ходе обсуждений одержала верх.

Что касается отношения самих предпринимателей, то их мнения на этот счет также разделились. Так, для более полного понимания позиции юридических лиц в отношении передачи страховых взносов в ведение налоговой службы рационально представить результаты опроса, проведенного Российским союзом промышленников и предпринимателей (рисунок 1).



**Рисунок 1. Результаты опроса предпринимателей на предмет отношения к передаче страховых взносов в ведение Федеральной налоговой службы**  
 Источник: составлено автором на основании данных [6]

Анализ данных рисунка 1 показывает, что более половины всех опрошенных организаций (66%) не поддерживает передачу администрирования социальных взносов в Федеральную налоговую службу ни при каких обстоятельствах, 14% поддерживают идею, но только с условием переноса персонифицированного учета также в ведение налоговых органов, и только одна пятая часть всех опрошенных предпринимателей (20%) абсолютно поддерживают нововведение.

В целом следует отметить, что данное изменение является очень существенным фактором, накладывающим отпечаток на экономику страны в целом, при этом не имеет значение, будет он положительным или отрицательным. С одной стороны, передача администрирования страховых взносов в Федеральную налоговую службу способствует увеличению неналоговых поступлений в бюджет, а, следовательно, и росту доходов, которыми может оперировать государство. Однако в результате значительного уменьшения полномочий Внебюджетные фонды могут оказаться не в состоянии функционировать только за счет средств самофинансирования, что повлечет за собой увеличение государственных расходов на поддержку данных учреждений. Также смена администратора страховых взносов определяет риск потери данных при передаче информации или же риск появления дополнительной нагрузки на предпринимателей. В любом случае, на данном этапе прогнозировать ситуацию довольно сложно [3].

Возвращаясь к теме нововведений, также следует отметить, что согласно ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации с 01.01.2017 года изменились ставки налога на прибыль организаций. Теперь в федеральный бюджет перечисляется 3%, а в региональный – 17%. До конца 2016 года данное отношение ровнялось 2% к 18% соответственно. При этом базовая ставка не изменилась, она составляет 20%.

Анализируя вышеуказанную поправку, необходимо отметить, что в финансовом отношении для хозяйствующих субъектов совершенно ничего не изменилось. Однако если говорить об экономической системе государства, то изменение ставок влечет за собой потери регионального бюджета и значительный дополнительный доход бюджета федерального.

Так, для примера целесообразно представить, что ставка налога на прибыль составляет 20% для всех организаций без исключений, закрепленных в ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации, а в региональный и федеральный бюджеты начисления поступают именно в указанных ранее пропорциях. Кроме того, представим, что валовая сумма поступлений в январе-ноябре 2016 и 2017 года одинакова. Тогда распределение общей суммы налога на прибыль организаций между бюджетами будет выглядеть следующим образом (таблица 1).

**Таблица 1. Пример распределения суммы поступлений налога на прибыль организаций между федеральным и региональным бюджетом в январе-ноябре 2016-2017 гг., млн. руб.**

Налоговый период	Соотношение поступлений	Всего поступлений	Поступления в федеральный бюджет	Поступления в консолидированный бюджет субъекта (субъектов) РФ
Калужская область				
Январь-ноябрь 2016 года	2/18	8 298,5	829,85	7 468,65
Январь-ноябрь 2017 года	3/17	8 298,5	1 244,78	7 053,72
Отклонение	-	-	+ 414,93	- 414,93
Российская Федерация				
Январь-ноябрь 2016 года	2/18	2 576 061,2	257 606,12	2 318 455,08
Январь-ноябрь 2017 года	3/17	2 576 061,2	386 409,18	2 189 652,02
Отклонение	-	-	+ 128 803,06	- 128 803,06

Источник: составлено автором на основании данных [7]

На основе показателей, представленных в таблице 1, следует заметить, что в случае поступления в январе-ноябре 2017 года суммы налога на прибыль организаций аналогичной такому же периоду 2016 года, региональный бюджет Калужской области потеряет почти 415 млн. руб., которые, в свою очередь, перейдут в распоряжение федерального бюджета. Возможно, указанные по региону цифры не представляют масштабы, однако в пределах всей Российской Федерации приток дохода в федеральный бюджет значителен. В указанном примере он составляет почти 129 млрд. руб.

Такой способ увеличения доходов федерального бюджета посредством повышения налоговой ставки можно назвать экстенсивным, так как, с одной стороны, он увеличивает поступления в федеральный бюджет, а с другой стороны, требует роста субсидий и дотаций государства в региональные бюджеты, так как их доходы снизились, что обратно пропорционально общественным потребностям [2].

Подводя итог, необходимо отметить, что это далеко не весь перечень нововведений, которые подготовило Министерство финансов. И каждое такое дополнение и изменение в большей или меньшей степени влияет как на систему бухгалтерского учета, так и на всю экономику государства. Для профессионала при подобном перманентном совершенствовании нормативно-законодательной базы бухгалтерского учета важно всегда быть в курсе событий, адекватно оценивать изменения и, главное, понимать их сущность и влияние на экономику.

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016 №475-ФЗ)
2. Белова Е.Л., Мартынова М.А. Основы бухгалтерского учета: учебник. – М.: Изд-во: ООО «ТРИП», 2016. – 194 с.
3. Белова Е.Л., Дербичева А.А., Мартынова М.А. Анализ финансового состояния деятельности производственной организации и пути его совершенствования в условиях оптимизации российской экономики: научная монография. – М.: Изд-во: ООО «ТРИП», 2017. – 109 с.
4. Hays recruiting experts worldwide [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hays-index.com>
5. Петербургский правовой портал [Электронный ресурс]. URL: <http://ppt.ru>
6. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rspp.ru>
7. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/rn38/>.

## ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Зайцева Е.А.**, бакалавр 4-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные теоретические аспекты анализа финансовых результатов, проводимого различными группами пользователей бухгалтерской информации, раскрыты цели его проведения, виды и способы. Представлены соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** анализ финансовых результатов, группы пользователей, виды анализа финансовых результатов, способы проведения анализа

На сегодняшний день изучение бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности организаций является одним из основных направлений в исследованиях ведущих российских экономистов, таких как Г.В. Савицкая, И.А. Бланк, О.В. Ефимова и др. Значимость и необходимость данных исследований определяется наличием прямой зависимости процесса развития организации и оптимизации производства от величины и структуры ее финансовых результатов. Эта зависимость определяет и актуальность данной статьи.

Необходимо отметить, что в Российской Федерации понятие финансовых результатов законодательно не закреплено, следовательно, единого определения данной категории показателей не существует. Вследствие этого, экономисты формируют различные определения финансовых результатов, акцентируя внимание на тех или иных аспектах.

В свою очередь, с точки зрения бухгалтерского учета, понятие финансовых результатов однозначно и определяет разницу между доходами и расходами организации, полученными и осуществленными за определенный период [5, с. 275].

Выделяют два типа финансовых результатов: прибыль и убыток.

Справедливо заметить, что получение прибыли представляет собой одну из основных целей создания и функционирования хозяйствующего субъекта. Однако важность данного показателя не ограничивается денежным выражением. Так, прибыль выполняет целый ряд важнейших функций:

- аналитическая – при проведении экономического анализа основным объектом изучения является прибыль;
- оценочная – величина прибыли определяет уровень эффективности деятельности организации;
- воспроизводственная – полученная прибыль может быть направлена на расширение и оптимизацию производства;

- стимулирующая – желание максимизации прибыли у собственников побуждает к непрерывному поиску решений по повышению эффективности деятельности;
- функция вознаграждения – прибыль выступает основным источником материального вознаграждения работников [1, с. 210].

Разнообразие функций прибыли, с одной стороны, подтверждает многогранность данного показателя, а с другой стороны, определяет возможность его исследования с точки зрения тех аспектов, которые интересуют конкретных пользователей бухгалтерской информации. Так, цели анализа финансовых результатов, проводимого различными группами стейкхолдеров, представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Цели анализа финансовых результатов различных групп пользователей**

№ п/п	Группа пользователей	Цель анализа финансовых результатов
1	2	3
<b>Внутренние пользователи</b>		
1	Собственники	Расчет суммы причитающихся дивидендов
2	Менеджеры организации	Анализ рентабельности деятельности организации, ее платежеспособности и выявление признаков банкротства
3	Работники	Определение возможности получения премий, поощрений, а также стабильности выплаты заработной платы в ближайшем будущем
<b>Внешние пользователи</b>		
3	Государство	Контроль за правильностью налогообложения
4	Инвесторы	Расчет рентабельности инвестиций
5	Покупатели и иные заинтересованные пользователи	Определение платежеспособности организации, ее оборотов в сфере продаж, а также формирование репутации в конкурентной и потребительской среде

Источник: составлено автором на основании данных [6, с. 60-61].

Как указывалось ранее, различие интересов пользователей при изучении показателей финансовых результатов определяет и вариантность проведения их анализа (таблица 2).

**Таблица 2. Виды анализа финансовых результатов**

№ п/п	Классификационный признак	Виды анализа финансовых результатов
1	2	3

1	По организации проведения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внутренний – проводится менеджерами и собственниками организации;</li> <li>• Внешний – осуществляют банки, налоговые органы и другие заинтересованные пользователи</li> </ul>
2	По периоду проведения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предварительный – связан с изучением условий формирования финансовых результатов;</li> <li>• Текущий – осуществляется в процессе деятельности с целью оперативного воздействия на формирование доходов и расходов;</li> <li>• Последующий – основан на результатах финансовой отчетности и исследует ретроспективные показатели</li> </ul>
3	По объектам анализа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ формирования прибыли – осуществляется в разрезе основных сфер деятельности;</li> <li>• Анализ распределения и использования прибыли – призван выявить уровни потребления и капитализации прибыли</li> </ul>
4	По масштабам исследования	<ul style="list-style-type: none"> <li>• По организации в целом – исследуются совокупные финансовые результаты;</li> <li>• По отдельным структурным подразделениям – анализируются определенные аспекты, оказывающие влияние на формирование финансовых результатов</li> </ul>

Источник: составлено автором на основании данных [4, с. 268-269].

При проведении анализа финансовых результатов основным источником информации является Отчет о финансовых результатах, а также данные, представленные в других формах отчетности.

При этом следует отметить, что информационное обеспечение внутренних видов анализа, значительно выше вследствие возможности применения данных статистической отчетности и управленческого учета.

Именно поэтому в практике зачастую при проведении анализа финансовых результатов, в первую очередь, оцениваются организационные, информационные и методические возможности, которые обуславливают конкретизацию главной цели и сужение круга задач. При этом выделяют основные этапы проведения анализа, которыми следует обозначить:

1. анализ абсолютных показателей финансовых результатов деятельности организации;

2. структурный анализ прибыли/убытка и изучение динамики ее составляющих во времени;
3. оценка влияния факторов на сумму прибыли/убытка и расчет размера их влияния на результат;
4. выявление резервов роста финансовых результатов [3, с. 10-11].

Оценка влияния факторов на величину и качество прибыли/убытка играет немаловажную роль при проведении анализа финансовых результатов. Их воздействие может повлечь за собой банкротство организации, или же, наоборот, достижение максимально возможного уровня прибыли. Поэтому систематический контроль за внутренними и внешними факторами обеспечивает стабильность доходов, равномерное развитие и избежание глобальных издержек. Основные факторы, влияющие на финансовые результаты, представлены в таблице 3.

**Таблица 3. Экзогенные и эндогенные факторы, влияющие на уровень финансовых результатов деятельности организации**

Экзогенные (внешние) факторы	Эндогенные (внутренние) факторы
1	2
Уровень цен на сырье, материалы и аналогичную продукцию на рынке	Политика ценообразования в организации
Насыщенность рынка аналогичными товарами и спрос потребителей	Эффективность работы аналитического отдела, объем и качество изготавливаемой продукции
Благоприятность социальных условий для осуществления предпринимательской деятельности	Техническое обеспечение производства, квалификация управленческого персонала, рядовых работников организации

Источник: составлено автором на основании данных [2, с. 147-148].

Указанные выше этапы анализа финансовых результатов определяют и способы его проведения:

1. структурно-динамический анализ финансовых результатов – характеризует количественное и качественное изменение показателей прибыли/убытка организации в отчетном году по сравнению с предыдущими периодами;
2. факторный анализ прибыли/убытка в разрезе основной и прочей деятельностей – позволяет определить степень влияния различных факторов на величину конечного финансового результата;
3. анализ показателей рентабельности – необходим для выявления качественных изменений в структуре прибыли/убытков организации в отчетном году по сравнению с предыдущими периодами;
4. маржинальный анализ финансовых результатов – заключается в исследовании зависимости «выручка – себестоимость – прибыль» и прогнозировании данных показателей на краткосрочную перспективу.



Первые три вида анализа проводятся на основании информации бухгалтерской финансовой отчетности и могут осуществляться как внутренними, так и внешними пользователями. В свою очередь, маржинальный анализ предполагает наличие данных управленческого учета и может осуществляться только внутренними пользователями.

Техника проведения комплексного анализа финансовых результатов характеризуется применением всех вышеуказанных видов анализа и направлена на выявление резервов роста прибыли хозяйствующего субъекта.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо сделать вывод, что порядок проведения анализа финансовых результатов напрямую зависит от его информационной обеспеченности и целей, преследуемых аналитиками. Влияние данных факторов обуславливает наличие различных видов и способов проведения анализа.

### **Литература**

1. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учебник для бакалавров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014. – 240 с.
2. Артёменко В.Г., Анисимова Н.В. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 287 с.
3. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 157 с.
4. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 378 с.
5. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие/ коллектив авторов; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2017. – 357 с.
6. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия// Вестник НГИЭИ. – 2015. - №3 (46). – С. 60-64

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

**Пискарев В.В.**, бакалавр 2-го курса  
Руководитель **Мартынова М.А.**, старший преподаватель  
кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрены и проанализированы основные проблемы учета нематериальных активов в российской практике. Автор выделяет значимость и необходимость учета нематериальных активов, а также проблемы учета их амортизации и определения срока полезного использования. Рассмотрена практическая значимость данного вопроса.

**Ключевые слова:** Нематериальные активы, Российские стандарты бухгалтерской отчетности, Международные стандарты финансовой отчетности.

В бухгалтерском учете нематериальных активов существует достаточно много различных проблем, особенно проблемы связаны с установлением их первоначальной стоимости, срока полезного использования и амортизацией. Особенно проблемно в учете нематериальных активов отсутствие их физической формы, и в связи с этим, иногда нет возможности дать оценку активу, а также определить срок полезного использования.

Касательно нормативной базы, между ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [1] и IAS 38 «Нематериальные активы» [2] существуют существенные различия. Например, несовершенство российской законодательной базы заключается в том, что в российских стандартах бухгалтерского учета (далее – РСБУ) под нематериальными активами (далее – НМА) признаются только лишь активы, которые не имеют материальной формы, в IAS 38 таким могут являться чертежи и макеты, а также физические носители нематериальных активов, такие как фотопленка, компакт-диски и другие, если их стоимость незначительна, по сравнению со стоимостью, хранимой на них информации.

Такой актив как гудвилл (деловая репутация организации), согласно международным стандартам финансовой отчетности (далее - МСФО), не признается НМА и выведен на отдельную строку баланса, ввиду того, что он не может быть надежно оценен (а это один из основных критериев признания актива нематериальным, согласно МСФО), а также неотделим от организации.

При оценке разница между МСФО и РСБУ при первоначальной оценке нематериальных активов заключается в следующих моментах: ПБУ 14/2007 позволяет зачислять в стоимость НМА затраты на НИОКР. В МСФО же данный этап является исследованием и затраты по нему списываются в расходы[5].

Касательно выбытия НМА из производства, то признание НМА таковым прекращается, когда НМА перестает приносить экономическую выгоду или же при выбытии. Резерв переоценки полностью переносится на нераспределенную прибыль.

Амортизация нематериальных активов. По ПБУ 14/2007 и IAS 38 организации сами определяют срок полезного использования (как правило он не больше трех лет). Однако по IAS 38 срок использования НМА может оставаться неопределенным, если отсутствует предвидимый предел времени, в течение которого от данного актива ожидаются чистые поступления денежных средств, но он не является бесконечным. НМА с неопределённым сроком полезной службы не подлежит амортизации и тестируется на предмет обесценения путём сопоставления его возмещаемой суммы с его балансовой стоимостью на ежегодной основе и всегда при наличии признаков возможного обесценения.

Расхождения по учету нематериальных активов по ПБУ 14/2007 и IAS 38 можно представить в виде следующей таблицы.

**Таблица 1. Различия в учете НМА по РСБУ и МСФО.**

Объект учета	ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»	МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»
Признание нематериальных активов	Срок полезного использования НМА должен быть больше 12 месяцев	В МСФО могут признаваться НМА, срок использования которых меньше одного года
Гудвилл	Входит в состав нематериальных активов	Не является НМА, выведен на отдельную строку баланса
Затраты на НИОКР	Зачисляются в стоимость НМА	Затраты списываются в расходы
Методы начисления амортизации	Линейный метод, метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости пропорционально объему продукции. Выбранный способ применяется в течение всего срока	Линейный метод, метод уменьшаемого остатка, метод производственных единиц. В конце каждого года организация вправе пересмотреть срок использования и метод начисления амортизации
Срок полезной службы НМА	Не может быть неопределенным на протяжении всего срока использования	Может оставаться неопределенным, в таком случае не подлежит амортизации

Немало проблем связано и с выявлением нематериальных активов. Если НМА тесно связан с материальным активом, то организации необходимо принять решение, какой актив важнее. Согласно МСФО, если НМА может использоваться вне основного средства, например, персонального компьютера то он признается таковым. Таким образом, почти все программное обеспечение считается нематериальным активом. Важным исключением является операционная система. Если она не может использоваться отдельно от компьютера, то она не будет являться нематериальным активом. Компании необходимо решить, что в этом случае более ценно носитель информации, или само программное обеспечение – и можно ли его применять без компьютера. Если это возможно,

тогда программное обеспечение относится к НМА, если нет, то к основным средствам. Примером также может служить пакет сока. В этом случае пакет и его торговая марка учитываются отдельно, и учет ведется раздельно, из-за того, что бренд и бутылка неразделимы и являются одним целым [3].

Неосведомленность работников в сфере учета нематериальных также может стать проблемой для организации. Если же учет основных средств обычно не вызывает каких-либо проблемных ситуаций, то учет нематериальных активов зачастую вызывает затруднения. Для предотвращения ошибок в учете НМА, обязательно следует обеспечивать работников информацией, которой необходимо руководствоваться при учете объектов исследования, а также специальными знаниями для работы с нематериальными активами [4].

Подводя итог, можно сделать вывод, что, такой раздел бухгалтерского учета, как учет нематериальных активов является относительно проблемным в российской практике, ввиду ряда причин, среди которых, по мнению автора, несовершенство нормативной базы. Стандарты МСФО могут являться более адаптированными под учет нематериальных активов, чем РСБУ, из-за того, что требования IAS 38 к признанию актива нематериальным более формальны, чем по ПБУ 14/2007. Возможно, российским организациям следует чаще прибегать к МСФО, чем к РСБУ в сфере учета нематериальных активов.

### Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/07. Утверждено Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 N 10975)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) (ред. от 21.01.2015)
3. Белова Е.Л., Мартынова М.А. Основы бухгалтерского учета: учебник. – М.: Изд-во: ООО «ТРП», 2016. – 194 с.
4. Белова Е.Л., Дербичева А.А., Мартынова М.А. Анализ финансового состояния деятельности производственной организации и пути его совершенствования в условиях оптимизации российской экономики: научная монография. – М.: Изд-во: ООО «ТРП», 2017. – 109 с.
5. Мартынова М.А. Международный аспект изобретательской деятельности: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Сборник материалов Международной научно-практической конференции.- Калуга: ИД «Эйдос», 2014.

## АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

**Черняева Е.В.** магистрант 2 курса

Руководитель **Полпудников С.В.**, кандидат техн. наук, доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрена аудиторская проверка оборотных средств организации и изучены аудиторские процедуры по отдельным объектам проверки

**Ключевые слова:** Аудиторская проверка, аудиторские процедуры, оборотные средства

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты более зависимы от разумной обеспеченности оборотными активами и эффективности их использования. Аудиторская проверка поступления и использования материальных ценностей занимает важное место в использовании оборотных средств организации

Актуальность аудита оборотных средств заключается в том, что проверка и ведение аудита оборотных средств предприятия является обязательным условием для формирования мнения о достоверности бухгалтерской отчетности во всех существующих аспектах. А также денежные операции достигают больших размеров, являются одним из важнейших объектов финансового контроля. Обращение денежных средств представляет собой процесс, который непрерывен во времени. В связи с этим, важно, чтобы был установлен постоянный и систематический контроль за денежными средствами

Основная цель аудита оборотных активов сводится к выражению мнения аудиторов о степени достоверности составления второго раздела бухгалтерского баланса «Оборотные активы». Процесс аудиторского контроля оборотных средств организации включает следующие этапы:

- предварительное планирование и подготовка к проведению проверки поступления, учета, сохранности и использования оборотных активов;
- выполнение аудиторских процедур по проверке операций с оборотными средствами и подготовка рабочей документации;
- обобщение результатов проверки и формирование аудиторского заключения о достоверности исследуемой информации

Для проведения аудита с оборотными средствами необходимо подготовить план и программу

При разработке общего плана аудита аудитор должен принимать во внимание:

- Деятельность аудируемого лица и ее влияние на системы бухгалтерского и внутреннего контроля в целом и в частности в отношении операций с оборотными средствами;
- Риск и существенность;
- Характер, временные рамки, объем аудиторских процедур;

- Наличие внутреннего аудита и его функции в отношении этих операций;
- Необходимость координации направления, текущего контроля работы аудиторского персонала;  
Фому и сроки предоставления аудиторского заключения

Программа может быть подготовлена в форме тестов средств контроля операций с оборотными средствами, тестов групп однотипных операций, остатках на бухгалтерских счетах

Существенные недостатки, выявленные по результатам проверки операций с оборотными средствами, должны быть отражены в рабочих документах аудитора и представлены руководителю аудируемого лица. Аудитору необходимо оценить их влияние на достоверность финансовой отчетности

План и программа должны быть оформлены документально, в ходе проверки могут вноситься изменения

Затем аудиторы изучают правильность исполнения операций с поставщиками и подрядчиками по материально-техническому снабжению проверяемой организации. Также важно правильно оценить приобретаемые активы, работы и услуги. Аудит расходования материально-производственных запасов, достоверности и целесообразности формирования затрат основного производства и правильности исчисления себестоимости готовой продукции проводится отдельно

При планировании аудита оборотных средств следует учитывать, что аудиторская группа должна включать не менее двух специалистов. От обоснованного и рационального распределения работы между участниками группы по проверке оборотных средств зависит своевременное выполнение сроков и графика аудита

Для определения правильности списания на затраты производственной сферы материально-производственных запасов нужно математическим путем рассчитать соблюдение нормативов их расхода на 1 руб. объема произведенной продукции. При помощи факторного анализа фактических отклонений от нормативных значений, аудитор устанавливает правильность аналитического и синтетического учета запасов с учетом предусмотренных на предприятии способов оценки. При этом учитывается методика их оценки по отдельным группам материальных ценностей при поступлении и выбытии с предприятия. Источником информации о способах оценки отдельных оборотных активов служит учетная политика аудируемого лица

При планировании аудита аудитору необходимо применять аналитические процедуры в целях понимания деятельности аудируемого лица и выявления областей возможного риска

Применение аналитических процедур в качестве процедур проверки по существу для достижения поставленной цели основывается на профессиональном суждении аудитора

Аудит оборотных средств будет неполным, если не анализировать показатели эффективности их использования. В результате расчета скорости обращения оборотных средств аудитор получает в качестве аудиторских доказательств комплексный измеритель эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия за аудируемый период. Используя приемы факторного анализа, аудитор должен рассчитать степень влияния ускорения обращения оборотных средств на эффективность использования материальных активов и на финансовое состояние проверяемого предприятия.

В настоящее время, в связи с реформированием бухгалтерской отчетности, объем обязательной информации бухгалтерского баланса сокращен. Предприятия могут не раскрывать в нем состав запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей. Таким образом, если предприятие не составляет отчет о движении денежных средств и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, то для внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности некоторые показатели анализа оборотных активов становятся недоступны. Например, затруднительно давать оценку ликвидности оборотных активов, не зная состав и структуру запасов.

Из чего следует, что аудит оборотных средств и своевременного их отражения в бухгалтерском учете, а также обеспечения сохранности и эффективности использования способствует стабильности финансового состояния при рыночных отношениях, рациональности накопления ненужного сырья и продукции. И как следствие аудиторская проверка повышает ответственность специалистов аудируемого лица за производственную и коммерческую деятельность организации.

### **Литература**

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307 от 30.12.2008
2. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике/ Е.И. Иванова. - М.: КНОРУС, 2010. С.20
3. Мустеева Д. М. Аудит денежных средств и контроль за кассовыми операциями // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 540-542

## БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

**Горбачева М.А.** бакалавр 4-ого курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Раньше бухгалтерская отчетность являлась логическим итогом всех предыдущих бухгалтерских записей (т.е почти техническим документом), теперь же, от нее требуется отражение финансового состояния организации за конкретный промежуток времени. Пользователей отчетности интересует, не сколько стоят активы той или иной организации, исходя из документов об их приобретении а за сколько их можно реализовать. Это является толчком для принятия управленческих решений, потому что составителю отчетности необходимо предоставить пользователю такие данные. Таким образом, отечественный принцип составления отчетности, упирающийся на юридическую сторону данных, меняется на западный принцип, основой которого является экономическая составляющая. Развитие рыночных отношений в России, появление новых форм предпринимательской деятельности привело к быстрому росту числа хозяйствующих субъектов, в каждом из которых должен быть организован бухгалтерский учет. Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Она составляется по установленным формам на основе данных бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, рыночные отношения.

Проблема представления полной финансовой информации о деятельности организации и имущественном положении на определенную дату образовалась в результате вхождения многих организаций в рыночную экономику. Особенно важно предоставление такой информации для инвесторов и будущих акционеров организации.

Бухгалтерская отчетность — свод взаимосвязанных показателей, которые предоставляются в утвержденных формах, а так же итогов работы организации за истекший отчетный период.

Таким образом, информация, интересующая всех пользователей, должна давать возможность оценить способности организации воспроизводить денежные средства и аналогичные им активы, генерировать прибыль, стабильно функционировать, а также давать возможность сравнить информацию за разные периоды времени, чтобы определить тенденции финансового положения в целом[5].

Косвенный метод приобретает свою практическую значимость для оценки факторных влияний в плане отвлечения денежных средств и компенса-



ции денежной массы по текущей деятельности. Реализация этого метода находит отражение в основе отчетных данных и регистров бухгалтерского учета, что дает возможность выделить такие направления сбалансирования денежных потоков, как: корректировка политики отношений с дебиторами условием об авансовом платеже в 50 %, оптимизация расчетов с кредиторами посредством разработки платежного календаря, сокращения запасов материальных ценностей, необеспеченных производственными потребностями.

Реализация всех нормативных требований к отчетной информации - неперемное условие качества составления и полноты бухгалтерской отчетности[6,7].

До недавнего времени при составлении бухгалтерской отчетности большинство организаций ограничивались заполнением форм по образцам, рекомендованным Министерством финансов РФ, то есть только отчасти выполняли требования многих действующих положений по бухгалтерскому учету по раскрытию в бухгалтерской отчетности соответствующей информации.

В результате чего, Минфин существенно переработал образцы форм бухгалтерской отчетности. В основном, изменения потерпели различные расшифровки строки «в том числе»[8,9].

Необходимость включения в бухгалтерскую отчетность соответствующих дополнительных показателей и пояснений (п. 6 ПБУ 4/99) появляется, если при составлении бухгалтерской отчетности выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах её деятельности и изменениях в её финансовом положении.

В данном случае рекомендуется внести информацию сличительной ведомости формы ИНВ-12 в сопутствующую информацию к бухгалтерскому отчету[1].

Для адекватной оценки пользователями числовых показателей отчетности возникает необходимость подробного представления информации об учетной политике в сопутствующей информации к бухгалтерскому отчету.

Дополнительное раскрытие в сопутствующей информации к бухгалтерскому отчету информации о финансовых вложениях и об их ожидаемой доходности позволит повысить качество составленной бухгалтерской отчетности[2].

Сопоставление показателей бухгалтерского баланса и пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах позволило выявить ряд аспектов, касающихся бухгалтерской отчетности и требующих обязательного пояснения в текстовой ее части. Так, например, в пояснениях не рассматриваются показатели изменения авансов уплаченных по внеоборотным активам, но это можно сделать в сопутствующей информации для более подробного рассмотрения.

Высокотехнологичному производству свойственны высокие уровни автоматизации производства, которые обусловлены сложностью продукта и высоким уровнем обновления технологий, что позволит организации обеспечивать высокое качество конечного продукта.

Ввиду его инновационности, подобный продукт представляет интерес для государственных органов и международного рынка, однако ресурсное обеспечение современных отечественных организаций высокотехнологичной отрасли не позволяет им в полной мере реализовывать свой потенциал и потенциал рынка[3].

Таким образом, в плане совершенствования информационной базы анализа актуальность приобретает доработка информационного наполнения сопутствующей информации к бухгалтерскому отчету до полного соответствия нормативным требованиям.

Пристальное внимание руководства организации должно быть уделено представлению в текстовой части бухгалтерского отчета ошибочных данных. Чтобы исключить возможности повторного их появления, в практику формирования отчетности рекомендовано внедрить процедуры контроля, начальным этапом которого может стать проверка показателей отчетности на сопоставимость.

Содержание сопутствующей информации к бухгалтерскому отчету может расширяться показателями деловой активности, рентабельности и др. Наряду с этими показателями, в организации могут использоваться иные аналитические приемы, которые позволяют не только точнее определить значения оценочных показателей, но и использовать их результаты для оптимизации финансовой политики, управления активами, поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности[4].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что отчетность – это система обобщенных и взаимосвязанных между собой показателей о состоянии и использовании основных и оборотных средств, об источниках формирования этих средств, финансовых результатах и направлениях использования прибыли.

### Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н).
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет / под ред. проф. Ю.А. Бабаева. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, 2013. – 650 с.
3. Белова Е.Л. Особенности бухгалтерского учета формирования и использования прибыли в организации // сборник «Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение перспектив и направления оптимизации». Калужский филиал Финуниверситета при Правительстве РФ. Под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. 2015. – С. 154-158.
4. Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. – М.:ИНФРА–М, 2014. – 278 с.

5. Лысенко Д.В. Бухгалтерская отчетность предприятий // Аудит. – 2013. – 235 с.
6. Медведева Т.М. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2014. – 344 с.
7. Нечитайло А.И. Бухгалтерская финансовая отчетность / под ред. Нечитайло А.И. и Фоминой Л.Ф. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 633 с.
8. Сальникова И. Как при проверке отчетности распознать недостатки в учете// Финансовый директор. – 2013. – 418 с.
9. Соколова Е.С. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2015. – 200 с.

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Кузина А.Е. магистрант 1-го курса  
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе приведено понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности с точки зрения различных авторов и нормативных документов. Рассмотрены пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также их основные информационные потребности.

**Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, цель отчетности, раскрытие финансовой информации, пользователи отчетности, информационная потребность, хозяйственная деятельность организации, анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Любая организация в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Найти их можно на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путем информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности. Основным же источником такой информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние организации, настолько высока вероятность получения дополнительных источников финансирования в той или иной форме. Или же вовсе, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, каждой организации следует знать, как правильно управлять своими финансовыми ресурсами. Какую часть капитала должны составлять собственные, а какую – заемные средства. Насколько организация является платежеспособной, а ее активы ликвидными.

Какова финансовая устойчивость организации и какая ее деловая активность. В связи с чем тема исследования является актуальной и практически значимой.

Существуют различные трактовки понятия бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, согласно п. 1 ст. 3 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ, «бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом» [1].

Погорелова М.Я. придерживается Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, однако, дополняет: «...отчетность составляется на основе данных бухгалтерского (финансового) учета, а именно на основании остатков по счетам и субсчетам учета, выведенных по состоянию на отчетную дату» [9].

Сигидов Ю.И. приводит определение, опираясь также на Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, но уточняет, что «данные, отраженные в бухгалтерской (финансовой) отчетности, по существу, представляют особый вид учетных записей, являющихся извлечением из текущего учета итоговых данных о состоянии и результатах деятельности хозяйствующего субъекта за определенный период» [10].

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) обобщает все выше приведенные определения: «...единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам» [2].

Таким образом, хотелось бы подчеркнуть, что посредством бухгалтерской (финансовой) отчетности реализуется основная задача бухгалтерского учета – формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении и представление этой информации внутренним и внешним пользователям.

В отношении информации для внутренних пользователей цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации, полезной руководству организации для принятия управленческих решений.

В отношении информации для внешних пользователей цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях в финансовом положении организации, полезной широкому кругу заинтересованных пользователей при принятии решений.

Заинтересованные пользователи преследуют следующие основные интересы в информации, формирующейся в бухгалтерском учете:

- инвесторы заинтересованы в информации о рискованности и доходности предполагаемых или осуществленных ими инвестиций, о возможности и целесообразности распоряжаться инвестициями, о способности организации выплачивать дивиденды;

- работники организации и их представители заинтересованы в информации о стабильности и прибыльности работодателей, способности организации гарантировать оплату труда и сохранение рабочих мест;
- заимодавцы заинтересованы в информации, позволяющей определить, будут ли своевременно погашены предоставленные ими организации займы и выплачены соответствующие проценты;
- поставщики и подрядчики заинтересованы в информации, позволяющей определить, будут ли выплачены в срок причитающиеся им суммы;
- покупатели и заказчики заинтересованы в информации о продолжении деятельности организации;
- налоговые и другие контролирурующие органы заинтересованы в информации для осуществления возложенных на них функций и т.п.

Поскольку интересы заинтересованных пользователей значительно различаются, бухгалтерский учет не может удовлетворить все информационные потребности этих пользователей в полном объеме.

Информация, формирующаяся в бухгалтерском учете, должна удовлетворять потребностям, являющимся общими для всех пользователей.

Для удовлетворения общих потребностей заинтересованных пользователей в бухгалтерском учете формируется информация о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Финансовое положение организации определяется существующими в ее распоряжении ресурсами, структурой источников этих ресурсов, ликвидностью и платежеспособностью организации, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования.

При анализе имущества организации изучают причину изменения стоимости имущества проводят структурно-динамический анализ актива бухгалтерского баланса, анализируя изменение как имущества организации в целом, так и входящих в него немобильных и мобильных активов, отдельно выделяя денежные средства, средства в расчетах, материальные оборотные средства. Посредством анализа определяется оптимальность размера и влияние структуры имущества на финансовые результаты производственной и финансовой деятельности.

Таким образом, не случайно концепция составления и публикации отчетности является одной из важнейших в системе национальных стандартов в большинстве экономически развитых стран.

Грамотное управление любым субъектом хозяйствования невозможно без надлежащего информационного обеспечения лиц, заинтересованных в его деятельности. В современных условиях рыночной экономики бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций является основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа.

### Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016 № 149-ФЗ)
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/1999): приказ Минфина России от 6.07.1999 № 43н (в ред. от 08.11.2010 № 142н)
3. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 24.12.2010 № 186н)
4. О формах бухгалтерской отчетности организации: приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 06.04.2015 № 57н)
5. Дербичева А.А. Финансовый результат деятельности организации как объект оценки и анализа // Калужский экономический вестник №2, 2016. – С. 12-16
6. Дербичева А.А., Белова Е.Л. Анализ формирования оборотных активов организации и оценка эффективности их использования (на примере ООО ТК «Альвис») // «Проблемы и перспективы развития социально-экономических и общественных наук: психология, экономика, юриспруденция, менеджмент в культуре и образовании»: материалы межвузовской научно-практической конференции. – Калуга: КФ МГЭИ, 2015. – 212с.
7. Дербичева А.А., Белова Е.Л. Техника проведения анализа финансового состояния организации// Экономика региона: новые вызовы»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. – Москва: ООО «ТРП», 2016. – 141 с.
8. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: учебное пособие / Камысовская С.В., Захарова Т.В. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 432 с.
9. Погорелова М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: теория и практика составления: учебное пособие. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 242 с.
10. Сигидов Ю.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 340 с.

## ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО

**Булычева Р.В.** бакалавр 4-ого курса,  
**Пирогов Д.В.** магистрант 1-ого курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Целью данной работы является изучение теоретических основ и проблем бухгалтерского учета материально - производственных запасов при переходе на МСФО

**Ключевые слова:** материально-производственные запасы, МСФО, сырье, бухгалтерский учет, ПБУ.

Для того, чтобы в организации происходила производственная деятельность, помимо средств труда необходимы предметы труда, которыми являются материально-производственных запасов. У материально-производственных запасов есть одна особенность, в отличие от основных средств они могут использоваться в производстве единой и полностью включают свою стоимость в конечную себестоимость продукции.

В своих трудах Кондаков Н.П. дал наиболее обобщающую формулировку понятию запасы: «Материальные запасы – это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления» [6].

Немаловажным является тот факт, что если обобщить все взгляды на экономическую сущность материально-производственных запасов (далее по тексту МПЗ), то можно увидеть следующую тенденцию: большинство авторов придерживаются традиционной формулировки термина «Материальные запасы», представленного в ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов».

Однако, стоит отметить следующий нюанс, что при переходе на МСФО и утверждении и принятии ПБУ 5/2012 «Учет запасов» возникает резкая необходимость в пересмотре вышеизложенных дефиниций материально-производственных запасов. По этой причине в нормативно-правовой базе произошли изменения, которые выразились в утрате силы таких документов как: приказы Минфина: от 9 июня 2001 г. № 44н, которым утверждено ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»; от 28 декабря 2001 г. № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально- производственных запасов» и др.

В рамках бухгалтерского учета принято рассматривать в качестве МПЗ следующие активы:

- сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и т.д., которые используются в производстве продукции, которая создается для продажи;

- готовая продукция и товары, которые предназначены для продажи;
- вспомогательные материалы, топливо, запасные части и т.д., которые предназначены для управленческих нужд организации [1].

Целью учета МПЗ является формирование информации о наличии и движении материально-производственных запасов, полезной широкому кругу заинтересованных пользователей при принятии решений.

К важнейшим задачам бухгалтерского учета МПЗ можно отнести следующие:

- 1) Формирование себестоимости приобретенных материалов в соответствие с определенными правилами;
- 2) Поведение правильного и своевременного документирования операций;
- 3) Осуществление контроля сохранности материальных ценностей по местам их хранения и в производстве;
- 4) Осуществление контроля соблюдения норм и нормативов при использовании материалов в производстве;
- 5) Выявление несоблюдения таких норм, а также их несоблюдение;
- 6) Осуществление расчетов с поставщиками материалов в установленные сроки, а также контроль над материалами, которые еще находятся в пути;
- 7) Осуществление контроля норм МПЗ;
- 8) Выявление менее ликвидных материалов, а также выявление резервов;
- 9) Снижение затрат на материалы на всех уровнях их планирования и использования [2].

Многие авторы, такие как Пошерстник Е.Б., Безруких П.С., Бабаев Ю.А., Кондраков Н.П., в зависимости от той роли, которую играют разнообразные материально - производственные запасы в процессе производства, подразделяют их на следующие группы:

1. Первой группой является разделение по критерию роли рассматриваемых МПЗ в процессе производства и их назначению в конкретном производственном процессе. Данное деление является экономической классификацией МПЗ и включает в себя следующие элементы: основные и вспомогательные материалы, тара, строительные и прочие материалы, сырье, топливо, запасные части и т.п. [7].

2. Второй группой является разделение по критерию технических характеристик и физико-химических свойств предметов труда. В данную группу входят такие МПЗ как черные и цветные металлы, прокат, трубы и т.д. Для систематизации данных видов МПЗ создан специальный перечень потребляемых в производстве материальных запасов, в котором указаны характеристики каждого вида МПЗ (наименование, марка, сорт, ед. измерения). Для каждой позиции из данного перечня присваивается свой номенклатурный номер. Типовая номенклатура утверждена Госкомстатом России для всех организаций.

Помимо этого, материально-производственные запасы могут классифицироваться по степени принадлежности к какой-либо организации, для различных целей оценки и т.д.



Если в организации собран такой систематизированный перечень, то он создает основу, которая делает возможным применение единой классификации материалов в конструкторской, технологической, плановой и учетной документации, для механизации учетно-вычислительных и аналитических работ.

В соответствие с МСФО 2, запасы можно подразделять по видам: товары, земля и другое имущество; готовая продукция; продукция, которая не прошла полный цикл производства и представляет собой сырье и материалы, которые, в свою очередь, предназначены для дальнейшего использования в различных производственных циклах.

Также стоит отметить еще одну классификацию в рамках оценки МПЗ, которая представляет собой разновидности источников поступления материалов в организацию:

- получение материалов по средству договора купли-продажи или других аналогичных договоров;
- собственные средства организации (собственное производство);
- внесение вкладом в уставный капитал организации;
- безвозмездное получение;
- получение материалов по договорам, которые не предусматривают оплату денежными средствами, но требуют исполнения обязательств.

В МСФО 2 «Запасы» также находят отражение методы оценки себестоимости. Согласно данным методам можем наиболее удобно и легко производить расчет себестоимости запасов. Среди таких методов можно выделить, например, метод учета по нормативным затратам или метод учета по розничным ценам. Если говорить о нормативных затратах, то стоит отметить тот факт, что данный вид затрат учитывает нормативные уровни потребления сырья и материалов, труда, а также эффективности и производительности. Данные показатели постоянно и тщательно анализируются и при необходимости происходят их пересмотр с учетом текущих условий.

Также, МСФО 2 «Запасы» позволяет использовать такие методы расчета себестоимости запасов, которые необходимы при условии того, что результат использования запасов приблизительно выражает значение себестоимости. Среди таких методов можно выделить следующие:

- метод специфической идентификации конкретных затрат;
- метод ФИФО (первое поступление - первый отпуск);
- по формуле средневзвешенной стоимости.

Профессор Палий В.Ф. утверждает, что непрерывный учет запасов основывается на подробном отражении на счетах всей номенклатуры поступивших и выбывших запасов или израсходованных сырья и материалов. Ведение периодического учета возможно только лишь для малых организаций, в оптовой и розничной торговле и т.д.

Синтетический учет материально - производственных запасов ведется на счете 10 «Материалы».

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета синтетический учет МПЗ производится на счете 10 «Материалы». Исходя из этого, учет МПЗ

разрешается вести двумя способами: по фактической себестоимости; по учетным ценам.

Если рассматривать первый способ ведения учета, то на счете 10 «Материалы» имеют отражение все расходы по их приобретению и заготовлению.

Если рассматривать второй способ, то помимо счета 10 «Материалы» дополнительно используют два счета: 15 «Заготовление и приобретение материалов» и 16 «Отклонение в стоимости материалов».

Применение одного из выше представленных способов определяется руководителями организации самостоятельно и указывается в учетной политике.

Традиционным и более упрощенным является первый из рассмотренных способов учета материалов. При использовании данного способа на поступившие материалы в бухгалтерском учете дебетуют счет 10 «Материалы» и кредитуют счета: 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; 71 «Расчеты с подотчетными лицами»; 23 «Вспомогательные производства»; 20 «Основное производство» и др.

Финансовый результат от реализации материалов списывается со счета 91 «Прочие доходы и расходы» на счет 99 «Прибыли и убытки» [3].

Способ учета материальных запасов должна определить в своей учетной политике каждая организация.

Таким образом, синтетический, а также аналитический учет организуются, чтобы их показатели не просто контролировали друг друга, но и совпали в итоге. В связи чем записи по ним проводятся параллельно. Основанием для записей на счетах аналитического учета служат те документы, что и для записей на счетах синтетического учета, однако записи на счетах аналитического учета проводятся более детально.

Если говорить о каких-либо особенностях учета объектов МПЗ, то нужно понимать, что при рассмотрении особенностей раскрытия информации о данном виде активов необходимо обращаться к российским и международным стандартам бухгалтерского учета. Если мы владеем точной информацией о материально-производственных запасах, то существует возможность оперативного выявления событий, операций и других особенностей, которые, в свою очередь, могут оказать существенное влияние на бухгалтерскую отчетность в части этих активов. Также данные, полученные при анализе, могут быть представлены в раскрываемой информации [8].

Если рассматривать российскую практику учета, то в п.п. 23 и 24 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» отражение МПЗ происходит в соответствии с их классификацией. Отражение МПЗ в балансе и пояснениях к балансу происходит в конце отчетного периода и по той стоимости, которую определяют исходя из тех способов оценки запасов, которые используются в организации.

Если рассматривать международную практику бухгалтерского учета, то основываясь на МСФО 2 «Запасы» финансовая отчетность организации должна раскрывать:

1. Основные принципы учетной политики, которые являются общепринятыми для оценки запасов и, в свою очередь, включают используемый способ расчета себестоимости;
2. Общую балансовую стоимость запасов, а также их балансовую стоимость по видам, которые используются в организации
3. Балансовую стоимость запасов, которые учитываются по справедливой стоимости за вычетом затрат при их реализации (продаже)
4. Размер запасов, которые можно признать как величину расходов в течении отчетного периода
5. Сумму любой оценки запасов, которая может быть признана в качестве расходов за отчетный период.
6. Сумму любой записи, которая имеет отношение к оценке запасов, то есть которая была признана как уменьшение величины запасов и которая отражается в составе расходов за отчетный период.
7. Какие события предшествовали тем или иным событиям, повлекшие за собой уценку запасов
8. Величину балансовой стоимости запасов, которые заложены в качестве обеспечения исполнения обязательств

Задача бухгалтерского учета МПЗ заключается в оперативном обеспечении руководителей и прочих заинтересованных лиц информацией, которая может помочь в организации эффективного управления материально-производственными запасами для создания условий, способствующих изготовлению высококачественной продукции, а также снижению себестоимости такой продукции.

### Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально -производственных запасов» ПБУ 5/01. Утверждено Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 г. № 132н).
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова под ред. Ю.А. Бабаева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. – 576 с.
3. Безруких П.С., Ивашкевич В.Б., Кондраков Н.П. и др. Бухгалтерский учет: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2011. – 624 с.
4. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Оптимизация учета и стандартизация расчетов с покупателями и заказчиками для принятия профессиональных управленческих решений: монография. Калуга: И.П. Стрельцов, 2015. – 279 с.
5. Бочкарева И.И. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник/ И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина; Под ред. Я.В. Соколов. - М.:Магистр, 2013. - 416 с.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.: Инфра-М, 2012. – 656 с.
7. Пошерстник Н.В. Самоучитель по бухгалтерскому учету. - СПб.: Питер, 2011. - 416 с.

8. Сахаров Г.В. Белова Е.Л. Организация управленческого учета снабженческо - заготовительной деятельности и учетно – аналитическое обеспечение: монография. Российский государственный социальный университет филиал в г. Сургуте.-М.: изд.»Перо», 2012.-181с.

## **МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

**Терехова Т.О.**, студентка 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, производство, продукция, калькулирование.

Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции – это определенная совокупность приемов, документирующих и отражающих производственные издержки. Такие затраты обеспечивают формирование фактической себестоимости продукции и относят издержки на единицу продукции.

В бухгалтерском учете выделяют разные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Применение таких методов основывается на особенностях производственного процесса, характере производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг), а также на ее составе и способе обработки такой продукции.

Классификация установленной нормативами бухгалтерского учета, касающейся методов учета затрат и калькулирования, на данный момент не сформирована. Однако, эти методы можно сгруппировать по трем основным признакам: по объектам учета затрат, по полноте учитываемых затрат и по оперативности учета и контроля за затратами.

В первом признаке классификации «по объектам учета затрат» принято выделять поперечный, позакладный и поперекладный методы, а так же метод учета затрат по функциям. Что касается второго признака - полноты учитываемых издержек – то возможно калькулирование полной и неполной, а именно «усеченной» себестоимости. В зависимости от оперативности учета и контроля затрат выделяют метод учета фактических и нормативных затрат [3].

Организация сама выбирает подходящей ей метод учета затрат и калькулирования, так как метод зависит индивидуальных особенностей каждой организации, а именно от: размера организации, в какой отрасли осуществляет деятельность, какую применяет технологию, какой ассортимент товаров и других

различных факторов. В практическом аспекте такие методы применяются в разных сочетаниях. В качестве примера приведем следующее: организация может обратиться, например, к позаказному методу, при этом будет калькулировать неполную себестоимость заказов, или же может применить попередельный метод калькулирования, используя норму расхода материальных ресурсов, а может учитывать при этом и их фактический расход. Самое важное, чтобы любой из выбранных организацией методов смог обеспечить вероятность группировки затрат по отдельным объектам учета, текущего контроля за затратами на производство, а также вероятность осуществления главного принципа управленческого учета, а именно управления себестоимостью по отклонениям.

Классификацию методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции представим на рисунке 1.

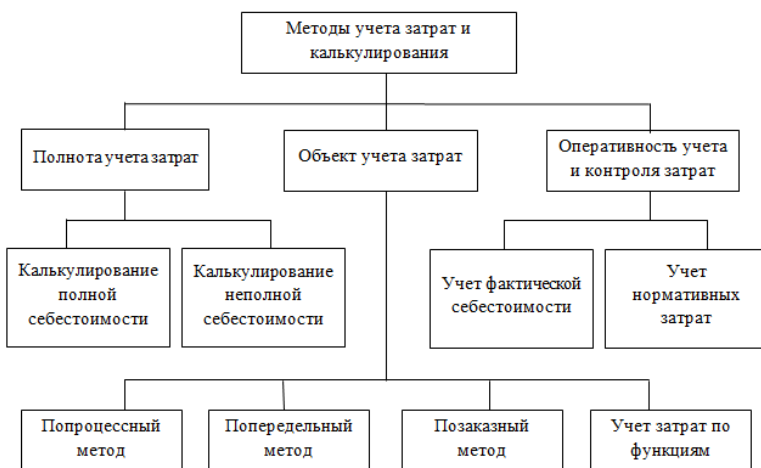


Рисунок 1. Классификация методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции

В добывающих отраслях промышленности и в энергетике чаще всего используют метод калькулирования себестоимости - попроцессный. Такой метод калькулирования иногда применяется и в отраслях перерабатывающей промышленности, которые используют простой технологический цикл производства [4].

Такие организации применяют попроцессный метод в силу того, что их продукция является массовой, ограничена номенклатура такой продукции, отсутствует или малые размеры незавершенное производство. Иначе говоря, производимая продукция выступает и в качестве объекта учета затрат, и в качестве объекта калькулирования.

Метод простого калькулирования применяют в основном таких производствах, где выпускается только один тип товаров, отсутствуют запасы готовой продукции или же не образуются запасы полуфабрикатов.

В случае, когда организация не имеет готовую продукцию, она применяет метод простого одноступенчатого калькулирования. Здесь себестоимость единицы продукции рассчитывается как разница суммарных затрат за весь отчетный период и количества произведенной за отчетный период продукции.

Некоторые организации применяют метод простого двухступенчатого калькулирования. Тут себестоимость рассчитывается тремя этапами, а именно:

1 – расчет производственной себестоимости всей суммы произведенной продукции, далее рассчитывается производственная себестоимость единицы продукции, путем деления всех производственных издержек на количество произведенных товаров;

2 – расчет отношения суммы коммерческих и управленческих затрат и количества проданной продукции за отчетный период;

3 – расчет суммы показателей двух предыдущих этапов.

Метод простого многоступенчатого калькулирования себестоимости применяю в том случае, если производственный процесс имеет более одной стадии, где на выходе есть промежуточный склад полуфабрикатов, а от стадии к стадии запасы этих полуфабрикатов меняются [5].

У процессного метода калькулирования себестоимости существует два варианта: бесполуфабрикатный и полуфабрикатный. Первый вариант предполагает систематизацию собственных издержек по каждому цеху. Также здесь отражается только в оперативном учете передача полуфабрикатов из одного цеха в другой, себестоимость полуфабрикатов в обработку других подразделений не включается. Бухгалтерия в документах не отражает движения полуфабрикатов, так как их движение контролируется по данным, представленных оперативным учетом.

Во второй варианте (полуфабрикатном) калькулируется как конечная продукция, так и полуфабрикаты. Здесь уже все движения полуфабрикатов фиксируется бухгалтерскими документами и себестоимость рассчитывается после каждой стадии производства.

Было рассмотрено попроцессное калькулирование, перейдем к попередельному. Такое калькулирование применяется в промышленных отраслях, где есть поточное или серийное производство (т.е. товары перемещаются в конкретной последовательности через все стадии производства). В таком методе калькулирования себестоимости объектом калькулирования будет выступать продукт каждой законченной стадии (передела).

Суть попередельного калькулирования заключается в том, что все прямые затраты отражают в текущем учете по стадиям производства. Таки образом, объект учета затрат – стадия (передел).

Черты присущие попередельному методу следующие:

- аналитический учет по счету 20 «Основное производство» ведется для каждой стадии;

- обобщаются затраты по стадиям к отдельным заказам;
- списываются затраты за отчетный период.

Однако такой метод имеет определенную сложность – оценка стоимости незавершенного производства. Помимо общей суммы затрат по всем незавершенным стадиям необходимо рассчитать и сумму затрат уже завершенным стадиям производства той продукции, для которой пройденные стадии – не полный цикл.

Третий вид методов калькулирования себестоимости – позаказный [1].

Позаказный метод калькулирования применяют в том случае, если изготавливают уникальный и по специальному заказу продукт. Отличительные черты такого метода следующие:

- разнообразна изготавливаемая продукция, где большая часть уникальна или изготавливается в малых размерах;
- применяется универсальное оборудование;
- высокая квалификация у рабочих.

Сферой применения позаказного метода чаще всего бывают мелкосерийные промышленные организации. Следовательно, суть метода – прямые затраты учитываются в разрезе уже установленных статей калькуляции по отдельным производственным заказам.

Существует также такой метод, как АВС-метод калькулирования. От предыдущих методов его отличие состоит в порядке распределения накладных расходов. При таком методе затраты организации группируются по функциям производственной деятельности, а уже потом их относят на себестоимость определенных товаров, работ или услуг.

АВС-метод имеет следующие отличительные черты:

- информация представляется в понятной форме для всех сотрудников организации;
- накладные расходы распределяются с учетом их участия в процессах изготовления и сбыта продукции и услуг;
- можно найти различные пути снижения затрат и трудоемкости продукции, что позволит увеличить производительность труда.

Таким образом, в бухгалтерском учете выделяют разные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, такие как попроцессный, попередельный, позаказный и АВС-метод. Каждый из методов имеет свои особенности, плюсы и минусы.

### **Литература**

1. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. – Москва: КноРус, 2016. – 580 с.
2. Белова Е.Л., Мартынова М.А. Основы бухгалтерского учета: Учебник. – Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2016. – 194 с.
3. Воронина Е.Ю. Управленческий учет: учебник для ВУЗов. – М.: Юрайт, 2014. – 560 с.

4. Демина И.Д. Теория и практика применения современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Монография. – М.: Эколит, 2015. – 112 с.
5. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие. – Москва: КноРус, 2016. – 248 с.

## **ОСОБЕННОСТИ УНИВЕРСАЛЬНОГО ЯЗЫКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МИРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ. ЕГО ВНЕДРЕНИЕ В РОССИИ**

**Пирогов Д.В.**, магистрант 1-го курса  
Руководитель **Белова Е.Л.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные особенности, которые заключает в себя универсальный язык. Рассмотрено понятие «Международные стандарты финансовой отчетности», и как в Российской Федерации происходит внедрение Международных стандартов в отечественный бухгалтерский учет.

**Ключевые слова:** МСФО, универсальный язык, бухгалтерский учет, бизнес, организация.

Бухгалтерский учет наиболее точная система, способная рассказать как о текущем финансовом и имущественном состоянии организации, так и спрогнозировать ближайшее будущее этой организации. Такой учет позволяет на основе достоверных данных и различных показателей узнать многое об организации абсолютно любой формы собственности и любой отрасли экономики. Поэтому часто бухгалтерский учет называют универсальным языком бизнеса.

Рассмотрим сущность бухгалтерского учета. Каждый опытный руководитель знает, насколько важен бухгалтерский учет для организации, так как именно любая деятельность начинает свой путь с организации бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет – это целая система, которая позволяет организации структурировать и отражать все свои хозяйственные операции, анализировать результаты своей деятельности.

Почему же бухгалтерию называют языком бизнеса? Прежде всего, потому что она любит бережливость. Такое требование возникло в результате противоречия между ростом потребностей общества и ограниченностью ресурсов для обеспечения этих потребностей. Наиболее полно удовлетворить потребности, а, следовательно, соблюсти требование бережливости, позволит принятие альтернативных решений. В части управленческого учета бухгалтерия достаточно успешно справляется с такой задачей.

Если рассматривать бухгалтерский учет в международной практике, то можно проследить также упоминание его как универсального языка бизнеса.



Это обусловлено международной интеграцией различных экономических процессов, что привело к гармонизации и стандартизации бухгалтерского учета на международном уровне [5].

Осуществляя экономические отношения, участники постоянно пользуются данными, представленными в бухгалтерской (финансовой) отчетности. У них есть возможность применять единые методы и приемы чтения и анализа такой отчетности, которые представлены в виде общепринятых принципов. Анализируя данные, полученные из бухгалтерской (финансовой) отчетности, руководители смогут разработать стратегию развития своей организации, сформировать бизнес-план. Для проверяющих органов такая информация позволит выявить нарушения, проверить точность и правильность налогообложения.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности заинтересованы не только перечисленные пользователи, но и бизнес-партнеры, инвесторы. Они имеют возможность проследить «работу» своих вложений и позволит сделать выводы о том, стоит ли вкладывать в данную организацию свои сбережения, или найти более выгодный вариант.

Таким образом, ведение бухгалтерского учета является необходимым процессом для успешной и результативной деятельности организации, являясь универсальным языком цифр и показателей, который понятен и доступен всем пользователям

В последние десятилетия общество нацелено на формирование единого экономического пространства. Такое целенаправленное развитие национальных экономик способно привести к объективной необходимости унификации бухгалтерского учета, а также к соответствию национальных бухгалтерских положений с международными стандартами финансовой отчетности [1].

В Российскую Федерацию внедрение международных стандартов стало происходить на протяжении достаточно длительного периода, начиная с начала девяностых годов. Однако на данный момент прослеживаются благоприятные условия для развития бухгалтерского учета и отчетности в России [4]. И уже с 2015 года в результате принятия закона, все организации обязаны вести отчетность, которая соответствует международным стандартам. Так, большинство крупнейших организаций уже отметили пользу применения международных стандартов финансовой отчетности, так как они составляют консолидированную финансовую отчетность, которая является стандартом в соответствии с международными стандартами.

Среди крупных организаций, перешедших на международные стандарты можно выделить такие, как «Газпром», «Альфа-банк», «АвтоВАЗ».

Переход к системе международных стандартов позволит российским организациям-партнерам, инвесторам и различным государственным органам получить максимально точную и достоверную информацию о финансовом и имущественном положении организации, и сделать на основе такой информации соответствующие выводы [6].

Любое изменение, которой происходит в обществе, не бывает легким. Так и во внедрении международных стандартов финансовой отчетности в Российскую Федерацию можно выделить несколько трудностей. Во-первых, значительные различия Положений по бухгалтерскому учету и международных стандартов финансовой отчетности. Во-вторых, стоимость процесса трансформации достаточно высока. И еще одна причина затруднения в переходе – противоречивое российское законодательство. Также, несмотря на то, что многие крупнейшие организации уже переходят на международные стандарты и выделяют ряд положительных моментов в таких стандартах, всё же часть руководителей таких организаций, не желает составлять полную прозрачность в своих финансовых отчетах.

Но самая важная причина на сегодняшний день – это недостаточная квалификация кадров. Привлечение внештатных сотрудников делает процесс перехода на международные стандарты очень дорогим, а пока не все организации могут позволить иметь в своем штате персонал, который владеет знаниями в области международных стандартов. Во многих организациях построен такой график работы, что не позволяет сотруднику, не нарушая свой график, найти время на обучение. Но из такой ситуации ищут выход. Так, уже получили широкое распространение онлайн-курсы МСФО, которые со временем помогут снизить расходы на обучение персонала, и облегчить переход на международные стандарты.

При выборе учебного центра надо обращать внимание на квалификацию преподавателей, их методику преподавания и отзывы о сдачах экзамена выпускников этого центра.

На данный момент самыми известными и распространенными программами для сертификации МСФО являются CAP/CIPA (квалификационная программ двух уровней) и ACCA DipIFR (rus) (квалификация Ассоциации связанных сертифицированных бухгалтеров).

Итак, на международном пространстве универсальным языком считаются Международные стандарты финансовой отчетности. Переход России к таким стандартом довольно долгий и трудный процесс. В первую очередь необходимо наличие специалистов в области Международных стандартов, профессиональное суждение которых поможет более точно предоставить отчетность.

Также в силу того, что многие графики работы не позволяют специалистам очно получить сертификаты МСФО, были введены онлайн-курсы, позволяющие сотруднику получить необходимую аттестацию в области Международных стандартов.

### **Литература**

1. Алисенов А.С. Налоговое стимулирование инноваций в экономике России: монография. – Москва: Проспект, 2015. – 128 с.
2. Белова Е.Л., Мартынова М.А. Основы бухгалтерского учета: Учебник. – Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2016. – 194 с.

3. Белова Е.Л., Сахаров Г.В. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2009. – 135 с.
4. Ким Н.В. Переход России на МСФО: методологические проблемы / Вестник Челябинского государственного университета. - № 11 (366) / 2015. – С. 70-76
5. Мельник М.В., Муравицкая Н.К., Герасимова Е.Б. Бухгалтерский учет и анализ: учебник. – Москва: КноРус, 2016. – 368 с.
6. Миславская Н.А. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы и противоречия: монография. – Москва: Русайнс, 2015. – 202 с.

## **ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ СБЛИЖЕНИЯ**

**Павлова В.А., Пирогов Д.В.**, магистранты 1-го курса  
Руководитель **Белова Е.Л.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные различия и перспективы сближения налогового и бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, налоговый учет, сближение, перспектива.

В настоящее время, когда экономика всё больше переходит в условия рыночных отношений. Отсюда возникает динамическое развитие наряду с бухгалтерским и налоговый учет. На протяжении многих лет среди исследователей идет спор о том, стоит ли выделять налоговый учет в самостоятельную систему.

Во время разработки Налогового кодекса Российской Федерации специалисты некоторых контролирующих органов предложили выделение налогового учета, опираясь на различия в методологии этих учетов, касающихся признания различных фактов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Налоговый кодекс Российской Федерации вступает в силу после принятия 25 главы «Налог на прибыль организаций» Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах»[1].

Таким образом, согласно статье 313 Налогового кодекса, налоговым учетом признается такая система обобщения информации, которая определяет налоговую базу по налогу, на основании данных первичной информации[4].

Если же организация находится на общей системе налогообложения, то налоговый учет ведется для определения налога на прибыль, который является главной целью такого учета.

Понятие «бухгалтерский учет», в свою очередь, определено в пункте 2 статьи 1 федерального закона от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно Федеральному закону, бухгалтерский учет представлен как система формирования документально подтвержденной информации о хозяйственной жизни субъектов и составления на основании представленных данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Целью такого учета является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности[3].

Исходя из определений бухгалтерского и налогового учета, можно сказать, что бухгалтерский учет необходим для составления бухгалтерской отчетности, которая показывает финансовое состояние организации и перспективы ее развития. А налоговый учет является основанием для контроля государственными органами полноты, точности и своевременности уплаты налогов.

Основные различия в ведении учетов заключаются в следующем:

- 1) задачи, которые ставит перед собой каждый из двух учетов;
- 2) законы и нормативно-правовые документы, на которые опираются бухгалтерский и налоговый учет;
- 3) различия в порядке признания доход и расходов организации.

В таблице 1 приведем сравнительные характеристики бухгалтерского и налогового учета.

**Таблица 1 – Сопоставление характеристик бухгалтерского и налогового учета**

Различия	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Цель ведения учета	Отражение всех хозяйственных операций организации и на основании такой информации составление бухгалтерской отчетности	Формирование точной и достоверной информации для внешних органов для контроля ими правильности и своевременности уплаты налогов
Пользователи информации	Внутренние пользователи	Внешние и внутренние пользователи, занимающиеся налогами
Методологический базис	Строится на основании уравнения: Активы = Капитал + Обязательства	Строится на сопоставлении доходов и расходов организации

Нормативное регулирование	Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), План счетов	Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральные законы, Письма ФНС и Минфина
Порядок признания доход и расходов	Учитываются все движения денежных средств для определения прибыли	Учитываются все доходы и расходы при определении прибыли, с которой начисляется налог
Тип информации	Финансовые документы	Налоговая декларация

Также бухгалтерский и налоговый учет различаются в методологии определения основных показателей хозяйственной деятельности: доходов и расходов. В таблице уже были показаны различия в порядке признания этих показателей. Элементы учета доходов в бухгалтерском учете – это доходы от обычных видов деятельности, операционные доходы, внереализационные доходы и чрезвычайные доходы. А в налоговом учете основными элементами являются: доходы от продажи и внереализационные доходы.

Элементами расходов в первом учете выделяются расходы, которые связаны с производством и продажей продукции, операционные, внереализационные и чрезвычайные расходы. В налоговом учете такие элементы ограничиваются только расходами, связанными с производством и продажей продукции, и внереализационными.

Начиная с января 2015 года, согласно федеральному закону от 20 апреля 2014 года № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [2], был внесен ряд изменений в некоторые статьи Налогового кодекса Российской Федерации, которые непосредственно способствуют сближению бухгалтерского и налогового учета. Активная работа по сближению учетов ведет и по сей день, которая заключается в устранении различий и формировании общих методов и правил по определению налогооблагаемой базы, которые схожи с правилами и методами бухгалтерского учета.

Также существенную роль в сближении бухгалтерского и налогового учета играют и сами организации, которые формируют учетную политику для этих видов учета.

Для более быстрого и продуктивного сближения бухгалтерского и налогового учета, необходимо достичь общих подходов и принципов в процессе отражения фактов финансово-хозяйственной деятельности организаций, а именно:

- общий принцип оценки активов организаций;
- единые способы начисления амортизации;
- отражение сумм переоценки внеоборотных активов;
- общее применение амортизационной премии и повышающих или понижающих коэффициентов;
- единое формирование резервов и оценочных обязательств.

Таким образом, если удастся достичь решения всех мероприятий по сближению бухгалтерского и налогового учета, то это приведет к снижению контрольных (фискальных) рисков, снижению расходов на получение необходимой информации, увеличение ее достоверности, содержащейся в бухгалтерском и налоговом учете.

Однако, сближение отечественного бухгалтерского учета с системой Международных стандартов финансовой отчетности, приведет к расширению границ ведения учета. И поэтому расхождения в учетах будут неизбежны, даже в малой степени, ведь принятием стандартов по бухгалтерскому учету занимается Министерство финансов России, а по налоговому учету – депутаты Государственной Думы. А для синхронизации действий по сближению этим ведомствам необходимо применять дополнительные усилия.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 06.08.2001 года № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 20.04.2014 года № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Белова Е.Л. О взаимодействии систем бухгалтерского финансового и налогового учета / Современный бухгалтер. - № 4, 2006. – С. 17
6. Бритвина Е.В., Белова Е.Л. Сравнение систем налогообложения на основании количества отчетных форм и сложности ведения бухгалтерского учета / Вестник Калужского филиала РАНХиГС. - Калуга, 2015. – С. 29-35
7. Качкова О.Е. и другие. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. – Москва: КноРус, 2016. – 568 с.
8. Скачко Г.А. Проблемы налогового учета в России / Учет. Анализ. Аудит. - № 2, 2016. – С. 48-53
9. Шестакова Е.В. Региональное налогообложение малого бизнеса и инновации в налогообложении: монография. – Москва: Русайнс, 2016. – 306 с.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ РИСКА

Гусева Н.И. бакалавр 4-го курса  
Руководитель: Дербичева А.А., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с эффективностью использования учетно-аналитической информации в системе бизнес-процессов хозяйствующего субъекта в условиях риска. Рассмотрены составляющие учетно - аналитической системы, а также носители учетной информации, внешние и внутренние пользователи. Указаны недостатки и практическая ценность учетно – аналитической системы.

**Ключевые слова:** Учетно – аналитическая информация, учетно – аналитическая система, носители учетной информации, бухгалтерский учет, внешние и внутренние пользователи, децентрализованная система, эффективность управленческих решений.

В современных условиях развития экономики и перехода к рыночным отношениям совершаются качественные трансформации в организации и ведении бухгалтерского учета, анализа и аудита. Также, меняется роль профессии бухгалтера, отвечающего не только за ведение бухгалтерских счетов, но и осуществление работы по планированию, контролю, оценке хозяйственной деятельности организации, по аудиту и принятию управленческих решений [1].

Поставленные задачи невозможно благополучно решить не используя современные информационные технологии, применение которых меняет стандартные формы объединения автоматизированной обработки учетной информации.

Учетно-аналитическая информация выступает как совокупность разнообразных знаний экономического характера, используемых как в учетном процессе, так и в процессах контроля и анализа, а также содержит сведения о наличии трудовых, материальных и денежных ресурсов не только в натуральном, но и стоимостном измерении.

Учетно-аналитическую систему можно рассмотреть в узком и широком смысле. В узком смысле, это учетно-аналитическая система отдельной организации, которая зависит от строения системы, а еще и от специфики деятельности организации. В широком смысле учетно-аналитическая система выступает как принципы и методы, которые подходят для различных субъектов.

При существующих рыночных отношениях необходимо использование действенных технологий управления, способствующих обеспечению ста-

бильного финансового положения и платежеспособности организации. Управленческое решение стоит принимать, полагаясь на адекватное учетно-аналитическое обеспечение (рис. 1).

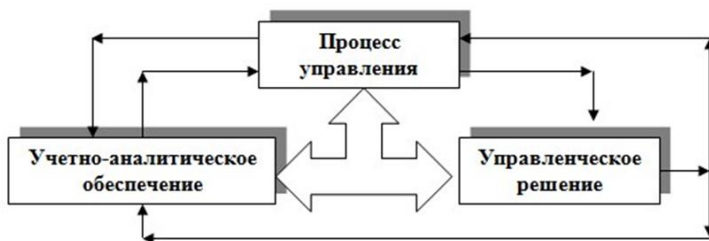


Рис. 1. Учетно-аналитического обеспечение в управленческой системе организации

Учетная подсистема является одной из важнейших составляющих учетно-аналитической системы. Учетная информация, лежащая в основе данной подсистемы, используется как при анализе хозяйственной деятельности организации, так и при проведении ее внутреннего и внешнего аудита. Разработка методологии и технологии учета, а также верная учетная подсистема позволяют добиться устойчивого создания, накопления и обобщения бухгалтерской информации [3].

Первичная и отчетная информация занимают лидирующее место в учетной подсистеме. На первичной информации основываются все виды учета: финансовый, управленческий, налоговый. Ее носителями выступают первичные учетные документы, такие как унифицированные формы или формы, разработанные самостоятельно. Однако, отчетная информация играет не только роль исходящей в учетной подсистеме, но и является входящей для аналитической подсистемы организации.

Пользователи учетной информации делятся на две группы: внутренние и внешние.

Учетная информация необходима внутренним пользователям для эффективного управления деятельностью организации. Это лица, отвечающие за принятие управленческих решений. Для них необходимы различные виды информации. К примеру, для менеджеров высшего уровня управления необходима статистическая, бухгалтерская (финансовая) информация и бухгалтерская (управленческая) информация. Для менеджеров - исполнителей среднего уровня необходима бухгалтерская (управленческая) и бухгалтерская (финансовая) информация. Для работников оперативного уровня нужна лишь бухгалтерская (управленческая) и оперативная учетная информация [4].



Внешние пользователи, получая доступ к публичной информации бухгалтерского учета, принимают решение об оценке финансового состояния организации и ее финансового положения с учетом своих интересов.

Всех пользователей можно разделить на подгруппы:

- пользователи с прямым финансовым интересом;
- пользователи с косвенным финансовым интересом;
- пользователи без финансового интереса.

Прямой финансовый интерес имеют собственники, кредиторы, инвесторы, потенциальные инвесторы и кредиторы, а также работники. Их интересует финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации, ее перспективы, вероятность получения прибыли.

Косвенный финансовый интерес имеют государственные органы, призванные контролировать исполнение законодательства, соблюдение точности при начислении и своевременности уплаты обязательств в бюджет. К ним относятся финансовые и налоговые органы, фонды социального страхования и обеспечения. Кроме того косвенный финансовый интерес имеют банки, обслуживающие организацию, страховые компании, а также покупатели и поставщики, при оценке финансовой стабильности и платежеспособности организации [5].

Пользователями без финансового интереса являются органы государственной статистики, аудиторы и аудиторские организации, арбитражные и другие судебные органы.

Учетно-аналитическая система может существовать как централизованная, децентрализованная или частично децентрализованная [2].

Централизованная система подразумевает обеспечение процесса управления для реализации одной цели.

Децентрализованная система выступает процессом управления, свободно реализующие цели, свойственные подсистемам. Тем не менее, может быть обстоятельство, когда осуществление целей одной подсистемы не дает возможности достижения целей других подсистем.

Учетно-аналитическая система наиболее полно отражает частично децентрализованную систему, поскольку, она включает бухгалтерский учет, анализ и аудит, как самостоятельные экономические науки, каждая из которых изучает свой предмет, используя специальные методы исследования и имея отдельную область практического применения.

Учетно-аналитическая система строится на бухгалтерской информации, и включает оперативные данные, которые использует для экономического анализа статистической, технической, социальной и других видов информации.

В современном бизнесе существует недостаток в управлении рисками который состоит в том, что в большинстве случаев управление рисками исполняется в отрыве от системы бухгалтерского учета, не обеспечивающей процесс принятия управленческих решений нужной информацией и не в полной мере отвечает задачам управления рисками [6].

Поэтому, разработка концепции управления рисками для хозяйствующих субъектов является главной проблемой в настоящее время. При решении задачи

управления рисками нужно интегрировать элементы теории риска в хозяйственные процессы организации.

Учетно-аналитическую информацию не всегда можно охарактеризовать как совершенную и появляется проблема ее истолкования и верного использования. Для этого разработан ряд качественных характеристик учетно-аналитической информации, которые являются критериями для ее оценки.

Таким образом, ценность учетно-аналитической информации состоит в ее полезности, годности информации для принятия эффективных решений на основе данных бухгалтерского учета. Учетно-аналитическая информация изначально должна быть выработана как система данных, возможной имеющихся качества полезной информации для заинтересованных лиц.

### **Литература**

1. Зотова Н.Н. «Бухгалтерский учет и анализ», учебное пособие: КГУ, Курган. – 2014, 225с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / М. А. Вахрушина. — М.: Омега — Л, 2007. -576 с.
3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) \ учет: Учебник / Н. П. Кондраков. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 448 с.
4. Белова Е.Л.,Дербичева А.А., Стадии учетно-аналитической информации в системе формирования бухгалтерской управленческой отчетности субъектов хозяйствования (научная статья) / Е.Л. Белова,А. А. Дербичева// Калужский экономический вестник №3, 2016. – С. 42. Тираж 300 экз. (индексируемое издание)
5. Белова Е.Л.,Дербичева А.А.,Техника проведения анализа финансового состояния организации (научная статья) / Е.Л. Белова,А. А. Дербичева // Экономика региона: новые вызовы»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции - Москва: Издательство: ООО «ТРП», 2016. – 141 с.

## ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСТРОЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Зайцева Е.Ю.** магистрант 1-го курса,  
**Просвирина М.Г.** магистрант 1-го курса  
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрены условия необходимые для реализации принципов МСФО и влияющие на финансовую информацию, описание МСФО и РСБУ, и их различие. На основе приведенной статьи, можно сделать вывод, что российский отчет, составленный по новым правилам, расширился, но расхождение между российским и международным отчетами устранено не до конца.

**Ключевые слова:** МСФО, РСБУ, План счетов, совокупный доход, справедливая стоимость, финансовая отчетность.

Тема сближения МСФО и РСБУ носит актуальный характер, и широко освещается в средствах массовой информации, в журналах по экономике, учету и финансовой отчетности. Необходимость единства МСФО и РСБУ определена тем, что процесс трансформации российской системы бухгалтерского учёта ещё не завершён. Все изменения, необходимые при реализации принципов МСФО и влияющие на финансовую информацию, лежащую в основе данных финансового учёта и финансовой отчётности.

К числу ключевых проблем финансовой отчетности при переходе на МСФО относится развитие его методического аппарата, связанное с изменением информационной базы.

Разработанные Правлением Международных стандартов бухгалтерского учета (IASB), а также интерпретации (IFRIC), разработанные Комитетом по интерпретациям международной финансовой отчетности (IFRIC), равно как и не утратившие силу стандарты (IAS) и интерпретации (SIC)- обычно и понимают под МСФО одноименные стандарты IFRS – это наднациональная система стандартов или IGAAP (International GAAP). Слово GAAP обозначает «generally ascertained accounting principles» — общепринятые принципы бухгалтерского учета. UK GAAP – общепринятые принципы бухгалтерского учета в Великобритании, US GAAP - общепринятые принципы бухгалтерского учета в США, а RUS GAAP - общепринятые принципы бухгалтерского учета в России. Для того чтобы правильно составить отчетность согласно МСФО путем трансформации из отчетности, подготовленной в формате РСБУ, необходимо хорошо знать и МСФО, и РСБУ.

Методика трансформации включает основные этапы, отражающие суть перевода отчетности российских предприятий в соответствии с МСФО. Основные различия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленными различными конечными целями использования финансовой информации, содержащейся в отчетах.

Так, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, готовится главным образом для действительных и потенциальных инвесторов и финансовых институтов. Финансовой отчетностью, составленной в соответствии с РСБУ, пользуются фискальные органы, органы государственного управления и статистики. В соответствии с МСФО для правильного отражения операций или событий в отчетности следует рассмотреть вопрос, соответствует ли содержание операции или события тому, каким оно представляется на основании их юридической формы.

В соответствии с РСБУ операции, как правило, учитываются строго в соответствии с их юридической формой. Некоторые отличия между МСФО и РСБУ есть и на уровне состава отчетности и содержания форм отчетности. В МСФО состав отчетности регламентируется правилами МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Отчетность, подготовленная в формате МСФО, включает в себя обязательную и необязательную части. Информация, входящая в обязательную часть, включает: формы отчетности, примечания к формам, элементы учетной политики. Для того чтобы трансформировать финансовую отчетность, составленную по российским стандартам, в соответствии с МСФО, одних лишь стандартных отчетов, отчет о финансовых результатах, движении денежных средств и баланса будет недостаточно.

Компании придется: определить статьи отчетности, подлежащие уточнению. При проведении трансформации финансовой отчетности с Российской Системы Бухгалтерского Учета (РСБУ) на МСФО возникают технические проблемы в адаптации действующего Плана счетов к системе бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В действующем Плане счетов, приведенном в соответствие с РСБУ невозможно передать принципы МСФО. И большинство новых требований не могут быть легко удовлетворены на уровне синтетических счетов, изменения вводятся на уровне аналитических счетов. Это требует множества разъяснений и инструкций по дальнейшему ведению учета.

Практическое внедрение требований МСФО на основе старой структуры Плана счетов проблематично для компьютеризации учетного процесса. Хотя некоторые пакеты программного обеспечения по бухгалтерскому учету используют существующий План счетов, введение изменений для применения новых методик будет более затруднительным, чем формирование нового

Плана счетов. Почти все компьютеризированные системы бухгалтерского учета требуют последовательность счетов в разрезе разделов финансовых отчетов. Структура Плана счетов по РСБУ существенно осложнит развитие компьютеризированных систем.

Представление бухгалтерского баланса в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности регламентируется МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Стандарт достаточно гибок и, таким образом, применим к различным видам компаний вне зависимости от рода деятельности и размера. В соответствии с МСФО капитал является балансирующей статьёй, наличие которой и делает баланс автоматически сходящимся.

Существенные статьи должны представляться в финансовой отчетности отдельно. Несущественные суммы должны объединяться с суммами аналогичного характера или назначения. Информация является существенной, если её раскрытие может повлиять на экономические решения пользователей. IAS 1 требует отображать на балансе отдельно оборотные активы/краткосрочные обязательства и внеоборотные активы/долгосрочные обязательства.

В США порядок составления отчетности регламентируется GAAP и документами, выданными Комиссией по ценным бумагам и биржам, которая устанавливает дополнительное требование на предоставление сравнительных данных за три отчетных периода. Статьи баланса в соответствии с US GAAP схожи с IAS, но в американских стандартах есть требование располагать все статьи в порядке снижения ликвидности.

В России коммерческие, бюджетные и страховые организации, кредитные организации и банки, негосударственные пенсионные фонды имеют различные формы отчета, их формы и порядок заполнения утверждаются Министерством финансов Российской Федерации (Центральным банком для кредитных организаций и банков). При этом общие принципы составления бухгалтерского баланса для организаций (за исключением кредитных организаций и банков, а также государственных и муниципальных учреждений) закреплены в положении по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).

Форма бухгалтерского баланса коммерческих организаций регламентируется Приказом Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций». С 2011 года форма российского бухгалтерского баланса коммерческих организаций была изменена и теперь включает в себя данные на конец трёх лет, также были изменены и сами статьи баланса. А начиная с отчетности за 2012 год субъекты малого предпринимательства могут использовать упрощенную форму бухгалтерского баланса.

Все виды финансовых результатов: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль

(убыток), совокупный финансовый результат определяются расчетным путем исходя из показателей самого отчета о финансовых результатах.

Российское законодательство по бухгалтерскому учету не содержит определения совокупного дохода (или совокупного финансового результата периода). В соответствии с Приказом Минфина № 66н совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».

В IAS 1 «Представление финансовой отчетности» содержатся следующие определения:

Общий совокупный доход - изменение в капитале в течение периода в результате операций и других событий, не являющееся изменением в результате операций с собственниками в их качестве собственников.

Общий совокупный доход включает все компоненты прибыли или убытка и прочего совокупного дохода.

Прочий совокупный доход включает статьи дохода и расхода (в том числе корректировки в отношении реклассификации), которые не признаны в составе прибыли или убытка, как того требуют или допускают другие МСФО.

В соответствии с п. 7 IAS 1 компоненты прочего совокупного дохода включают:

- изменения прироста стоимости от переоценки (МСФО (IAS 1) 16 «Основные средства» и МСФО 38 «Нематериальные активы»);
- актуарные прибыли и убытки от пенсионных планов с установленными выплатами, признанные в соответствии с пунктом 93А (МСФО (IAS 1) 19 «Вознаграждения работникам»;
- прибыли и убытки, возникающие от перевода финансовой отчетности иностранного подразделения (МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют»);
- прибыли и убытки при повторной оценке финансовых активов, имеющих в наличии для продажи (МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»);
- эффективную часть прибылей и убытков от инструментов хеджирования при хеджировании денежных потоков (МСФО (IAS) 39).

В соответствии с ил. 88, 89 МСФО (IAS) 1:

Предприятие должно признать все статьи доходов и расходов за период в составе прибыли или убытка, если иное не требуется или не допускается в соответствии с требованиями МСФО.

Некоторые МСФО предусматривают обстоятельства, при которых предприятие признает определенные статьи не в составе прибыли или убытка за текущий период. МСФО (1A8) 8 предусматривает два таких обстоятельства:

- исправление ошибок;
- эффект изменения в учетной политике.

Прочие МСФО требуют или разрешают исключение компонентов прочего совокупного дохода, которые удовлетворяют определению Концепции, из состава прибыли или убытка. Элементы прочего совокупного дохода содержат корректировки по реклассификации. Корректировки при реклассификации - суммы, реклассифицируемые в состав прибыли или убытка в текущем периоде, которые были признаны в составе прочего совокупного дохода в текущем или предыдущем периодах. Предприятие должно раскрыть информацию о корректировках при реклассификации в отношении компонентов прочего совокупного дохода. Признание и классификация прибыли или убытка, полученного в результате отражения в учете корректировки производного инструмента по справедливой стоимости, зависит от цели его выпуска или приобретения. Прибыли и убытки по производным инструментам, не предназначенным для операций хеджирования, в соответствии с МСФО («IAS») № 39 «Финансовые инструменты — признание и оценка» признаются в момент возникновения в консолидированном отчете о совокупном доходе.

Справедливая стоимость — та сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

После первоначального признания справедливая стоимость финансовых инструментов, оцененных по справедливой стоимости, которые котируются на активном рынке, определяется как котировка на покупку активов и котировка на продажу выпущенных обязательств на дату оценки.

В соответствии с IAS 7 отчет о движении денежных средств также входит в состав финансовой отчетности.

В прежней форме отчета о движении денежных средств было указано, что в нем можно было приводить информацию о движении не только денежных средств, но и их эквивалентов. Однако определение термина денежных эквивалентов в российских стандартах отсутствовало. И многие компании использовали определение, данное в IAS-7.

Таким образом в пункте 5 ПБУ 23/2011 дано определение денежных эквивалентов, информация о движении которых вместе с денежными средствами представляется в отчете о движении денежных средств.

В итоге российский отчет, составленный по новым правилам, расширился, он охватывает движение не только денежных средств, но и денежных

эквивалентов. Правда, соответствующее расхождение между российским и международным отчетами устранено не до конца.

Дело в том, что в ПБУ 23/2011 сужено понятие денежных эквивалентов. В статье излагается дихотомия взаимоотношений «полезность-потребности», отмечается актуализация разработки парадигмы потребностей.

Происходящие изменения затрагивают все стадии процесса потребления, и в особенности процессы выбора категорий благ и конкретных благ для удовлетворения потребности, развитие которых отличается особым динамизмом; глобализация потребностей опережает глобализацию потребления, значительно возрастает скорость удовлетворения потребностей. В середине XX века зародилось исторически новое явление - информационная экономика, с ее отличительными чертами, приоритетами и новым типом.

### Литература

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М., Макарова Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Ю.А. Бабаева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. — 587 с.
2. Белова Е.Л., Дербичева А.А. Стадии учетно-аналитической информации в системе формирования бухгалтерской управленческой отчетности субъектов хозяйствования // Калужский экономический вестник №3, 2016. — С. 42.
4. Лисенкова С.И., Шикунова Л.Н. статья «Структура отчета о финансовых результатах и его аналитических возможностей». - сборник статей международной научно-практической конференции «Перспективы модернизации современной науки». - Москва РИО ЕФИР 2015. - С.73
5. Дербичева А.А., Бекчан Э.В. Анализ и оценка ресурсов, необходимых для перехода на МСФО, и пути оптимизации затрат на их приобретение // Сборник научных студенческих статей Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ 2014. - С. 31-34.
6. Дербичева А.А., Цырульникова В.Э. Сравнение международных и российских стандартов формирования финансовой отчетности // Сборник материалов Межвузовской научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета, 15 мая 2014г.) Под редакцией Пироговой Т.Э., Кузнецовой А.А. — Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2014. - С. 451-455.



## АСПЕКТЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ И УЧЕТА ЗАТРАТ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО

Соснин К.В., магистрант 2-го курса  
Руководитель Мигел А.А., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе кратко представлены аспекты учета производственных затрат при переходе на МСФО.

**Ключевые слова:** МСФО, учет производственных затрат.

В отечественной практике все более возрастает популярность использования международных стандартов для целей учета затрат связанных с производством. МСФО определяют общие правила ведения и подготовки отчетности, но не содержат конкретных указаний по сбору и обработке финансовой информации.

В зарубежной практике сегмент учета затрат на производство является неотъемлемой частью управленческого учета, который позволяет планировать, управлять и контролировать деятельность организации. В отечественной же практике учет затрат на производство является составной частью бухгалтерского учета. Таким образом, возникает ряд вопросов, связанных с адаптацией требований МСФО в российской практике, а именно:

- классификация затрат;
- распределение косвенных расходов;
- влияние на прибыль.

В МСФО следует различать понятие «затраты» и понятие «расходы». Под термином «затраты» понимаются затраченные ресурсы организации, доходы от которых будут получены в будущих периодах. В отчетности они отражаются в составе активов компании, пока они не будут признаны расходами или убытками [1]. Под «расходами» понимают снижение стоимости активов или увеличения обязательств за отчетный период. Такое разделение затрат на производство позволяет оперативно контролировать процесс формирования прибыли при производстве и реализации продукции.

В РСБУ к расходам периода следует относить общехозяйственные расходы и расходы на продажу, все остальное относится на себестоимость продукции.

В таблице 1 представлена классификация затрат в соответствии с используемой методикой.

**Таблица 1. Распределение затрат по МСФО и РСБУ**

-	Затраты на продукцию	Расходы периода
МСФО	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сырье и материалы;</li> <li>- расходы, связанные с приобретением запасов;</li> <li>- прямые затраты на оплату труда;</li> <li>- постоянные косвенные расходы;</li> <li>- переменные косвенные расходы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сверхнормативные потери сырья;</li> <li>- складские затраты;</li> <li>- административные накладные расходы;</li> <li>- расходы на сбыт и реализацию продукции.</li> </ul>
РСБУ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прямые материальные затраты;</li> <li>- прямые затраты на оплату труда;</li> <li>- косвенные расходы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- общехозяйственные расходы;</li> <li>- расходы на продажу.</li> </ul>

Под косвенными расходами понимаются расходы, которые не могут быть отнесены на себестоимость конкретной продукции. Такие расходы следует включать в себестоимость на основе принятых в организации норм распределения [2].

Согласно МСФО 2 «Запасы» выделяют три группы затрат, включаемых в себестоимость продукции:

- производственные переменные прямые затраты;
- производственные переменные косвенные затраты;
- производственные постоянные косвенные затраты.

К переменным прямым затратам относят те затраты, которые можно отнести на себестоимость отдельного изделия на основе первичных документов (сырье и материалы, заработная плата). К переменным косвенным затратам относят расходы, находящиеся в прямой или почти прямой зависимости от объемов производства (затраты сырья в комплексных производствах). К постоянным косвенным затратам относят затраты не зависящие от объемов выпуска (амортизация, затраты на плановый ремонт оборудования).

Для таких затрат по каждой группе определяется база распределения. Такой базой может служить нормальная (ожидаемая) производственная мощность и фактическая (если объем приближен к ожидаемому объему выпуска) [3].

В качестве примера возьмем за базу распределения фактическую мощность. Тогда, постоянные косвенные затраты распределяются в себестоимость продукции по плановым показателям, в результате возникают отклонения между затратами, фактически отнесенными на изделие, и затратами, учтенными в отчетном периоде. Такие отклонения в соответствии с МСФО 2 «Запасы» относятся на расходы периода и списываются на уменьшение прибыли отчетного периода. Таким образом, можно оказывать влияние на прибыль, выбирая в качестве базы распределения показатель нормальной производственной мощности.

В российском же законодательстве отсутствуют нормы, позволяющие включать в себестоимость продукции косвенные переменные и косвенные постоянные расходы.

Таким образом, МСФО 2 «Запасы» регламентирует:

- нормативный метод оценки запасов;
- процесс распределения переменных и постоянных косвенных затрат;
- порядок учета затрат на производство (выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости);
- списание статей «расходов» по средствам уменьшения прибыли отчетного периода.

В заключении следует отметить, что в процессе перехода отечественных организаций на МСФО требуется внесение значительных корректировок в действующую систему бухгалтерского учета производственных затрат организации, что должно, в конечном итоге, существенно повысить точность расчета себестоимости продукции.

#### **Литература**

1. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет с основами МСФО – М.: Юрайт, 2016. – 324 с.
2. Попова Л.В. Стандарты бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 320 с.
3. МСФО 2 «Запасы». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_123285/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123285/)

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Сидякина М.П.**, магистрант 2-го курса  
Руководитель **Полпудников С.В.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в статье рассматривается влияние налоговых льгот на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, а так же предлагаются пути совершенствования налоговых льгот.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы,

Обеспечение необходимого уровня инновационной активности субъектов хозяйствования в стране и регионе – ключевая задача развития экономики России в XXI веке. На ее решение нацелены различные виды экономической политики государства: научно-техническая, инвестиционная, промышленная,

структурная и др. Практически все они в качестве основного инструмента используют налоговое стимулирование. Инвестиционная политика государства является главным фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на мировом уровне, повышения экономического роста в целом.

Задача ускорения инновационного развития становится первостепенной для Российской Федерации. Без широкого внедрения инноваций невозможно осуществить технологический прорыв как неотъемлемое условие структурной перестройки экономики. Без инноваций, инвестиций, технологического прорыва невозможен экономический рост.

Привлечение инвестиций играет важную роль в развитии экономики государства, и это по-прежнему остается главной задачей экономического развития нашей страны. В рамках государственной поддержки инвестиционной деятельности важная роль отводится налоговым методам стимулирования инвестиций, в числе которых на первом месте налоговые льготы.

В период технического перевооружения организаций, как правило, снижаются финансово-экономические показатели их деятельности, ухудшается финансовое состояние, могут возникать угрозы наступления признаков банкротства. Условием их предотвращения должны отвечать предусмотренные НК РФ льготы, например, в форме инвестиционного налогового кредита.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на срок от одного года до пяти лет организациям, которые осуществляют научно-исследовательскую деятельность, опытно-конструкторские работы, либо техническое перевооружение производства, а так же реализуют внедренческую или инновационную деятельность.

Однако, как показывает практика, количество организаций, реализовавших свое право на получение инвестиционного налогового кредита крайне мало. Причиной этого является не только то, что получение инвестиционного налогового кредита обременительно предприятиям, но и то, что это приводит к удорожанию средств, вложенных в техническое перевооружение производства, поскольку такая целевая отсрочка является платной (в размере  $\frac{1}{2}$  до  $\frac{3}{4}$  ставки рефинансирования ЦБ России, действующей в период отсрочки).<sup>6</sup>

Для организаций не привлекательны и другие условия. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления организации и оформляется договором между этой организацией и налоговым органом. Договор об инвестиционном налоговом кредите должен содержать поручительство. При этом, если инвестиционный налоговый кредит предоставляется под залог имущества, то договор о его предоставлении вступает в силу только после заключения договора о залоге (поручительстве).

Договор заключается между налоговым органом и залогодателем, и в том случае, если обязанность налогоплательщика по уплате причитающихся

---

<sup>6</sup> Грунина Д. К. Налоговые льготы и их роль в развитии реального сектора экономики «Вопросы теории и практики налогообложения...», 2014

сумм налогов к установленному сроку не будет исполнена, налоговый орган самостоятельно осуществляет исполнение этой обязанности за счет стоимости заложенного имущества. Если изменение сроков обязанностей по уплате налогов обеспечено поручительством, и договор заключен между налоговым органом и поручителем, то исполнение обязанности осуществляется поручителем. Затем взаимоотношения налогоплательщика и поручителем решаются в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

Следует обратить внимание на то, что сумма инвестиционного налогового кредита ограничена суммой налоговых платежей, зачисляемых в бюджет, следовательно, организации с невысокой рентабельностью, у которых налоговые платежи незначительны, не могут рассчитывать на получение необходимых для инвестиционного проекта суммы кредитов.

В качестве предложений по совершенствованию подходов к предоставлению инвестиционного налогового кредита следует отметить следующее:<sup>7</sup>

1) увеличить срок предоставления ИНК, поскольку установленного срока часто может быть недостаточно для реализации отдельных инвестиционных проектов;

2) следует ограничить максимальную ставку процентов, начисляемых на сумму кредита (максимум ставки рефинансирования ЦБ РФ), предоставляемого в соответствии с законами субъектов РФ и нормативными актами муниципальных образований;

3) следует снять ограничения по сумме ИНК и предоставить право решать вопросы о размере кредита по соглашению сторон договора.

ИНК может оказать существенное положительное влияние на эффективность реализуемых организациями инвестиционных и инновационных проектов.

Таким образом, приведенный анализ показывает, что для налогоплательщика условия технического перевооружения и модернизации производства являются мало привлекательными.

**Таблица 1 - Поступления налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации на совокупный доход по специальным налоговым режимам в 2006-2013 гг.**

№	Показатели	Периоды - годы							
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Упрощенная система	56,0	84,1 1	144, 5	109, 4	134, 4	158, 5	175, 3	262, 6

<sup>7</sup> Гончаренко Л.И., Павлова Л.П., Малкова Ю.В и др. «Налоговое стимулирование инновационного развития экономики» Инновационное развитие России: проблемы и решения, монография, 2014

	налогооб- ложе- ния,(млрд. руб.)								
2	Единый налог на вмененный доход ,(млрд.руб. )	53,0	56,3	92,5	63,9	70,7	71,2	79,9	70,9
3	Единый сельскохо- зяйствен- ный налог ,(млрд.руб. )	1,1	1,5	1,7	2,2	2,7	3,9	3,7	4,0
Итого (млрд.руб.)		110, 1	141, 9	238, 7	175, 5	207, 8	233, 6	258, 9	337, 5

Источник данных: Официальный сайт ФНС: <http://www.nalog.ru>

По приведенным данным видно, что поступления налоговых платежей в бюджетную систему имеет тенденцию к росту с каждым годом и составляет в 2015 году 337,5 млрд.руб., что в 3 раза больше по сравнению с 2008 годом, тогда сумма поступлений составляла 110,1 млрд.руб. Почти половина поступлений за счет применения УСН.

Положительную динамику имеют и налоговые поступления ЕНВД за 2008-2015 гг. В связи с этим, спорными являются меры по отмене ЕНВД и замене его патентной системой налогообложения. Это не приведет к положительным результатам, многие предприниматели уйдут в «тень», т.к. патент является менее привлекательным, поскольку требует от налогоплательщиков не только выдержать уровень дохода, но и объем оказанным услуг, заданные при расчете стоимости патента.

В целях стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности приоритет можно отдавать не только специальным налоговым режимам, но и другим налогам, как федеральным, так и региональным.

Важной налоговой льготой по налогу на прибыль выступает снижение ставки. В соответствии с главой 25 НК РФ налог на прибыль зачисляется в федеральный и региональный бюджеты - 2% и 18% соответственно. Налоговая ставка в бюджет субъекта, согласно НК РФ, может быть понижена до 13,5%. Обычно, понижение ставки ведет к выпадающим доходам бюджета субъекта. Эти потери никак не компенсируются региону, т.к. суммы недополученных налогов не берутся в расчет бюджетного потенциала. Таким образом, применение этой льготы будет затруднительно регионами с низкой бюджетной обеспеченностью.

В связи с большим количеством выпадающих доходов необходимо с внесением проекта бюджета на очередной финансовый год и плановый период предоставлять сведения о суммах, недополученных из бюджета субъекта в связи с применением налоговых льгот, а также о результатах оценки эффективности предоставленных льгот по каждому виду платежей.

Совершенствование налога на прибыль возможно и следующим образом – это освобождение до 50% прибыли компаний от налога на прибыль – при направлении этих средств на инвестиции в научно-исследовательские разработки и перерабатывающие производства, а также инвестиции в мероприятия по повышению эффективности использования сырья и энергии, повышению экологичности продукции и финансирование природоохранных мероприятий.

До 2002 существовали налоговые каникулы для малых предприятий, которые в первые два года освобождались от уплаты налога на прибыль, а в третий и четвертый годы платили данный налог в размере 25% и 50% от общеустановленной ставки при соблюдении определенных условий. Эта льгота была отменена из-за того, что многие хозяйствующие субъекты наращивали свое производство, величину прибыли в период льготирования, а потом снижали масштабы деятельности, росли издержки, что естественно приводило к снижению прибыли и сумм уплачиваемых налогов. И поэтому старые малые предприятия закрывались, и открывались новые.

Налоговые каникулы можно, конечно возобновить, но не для всех малых предприятий, а только для тех, кто сосредоточен на реальном секторе экономики: производство товаров, работ и социальных услуг. Либо возобновить их для вновь создаваемых предприятий, которые занимаются научно-исследовательскими мероприятиями на срок от 3 до 5 лет.

Введение второй части Налогового кодекса сопровождалось сокращением значительного количества налоговых льгот по всем налогам, в частности была отменена инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль организаций. Одновременно был снижен налог на прибыль до 24%, а в период финансового кризиса 2008 года ставка была понижена до 20%. Отмена инвестиционной льготы привела к снижению стимула использования прибыли как источника финансирования инвестиций. Целесообразно восстановить эту льготу, но только для предприятий реального сектора экономики, когда часть налоговой базы освобождалась от налогообложения, если она инвестировалась на расширение или восстановление основных фондов производственного назначения. Это позволило бы снизить налоговую нагрузку и осуществлять более эффективный контроль за целевым использованием данной льготы.

С точки зрения стимулирования развития экономики НДС является оптимальным налогом, снижение которого в самое ближайшее время могло бы высвободить необходимые средства для инвестиций.

Во-первых, плательщиками НДС являются практически все предприятия, в том числе и те, которые не имеют прибыли. Во-вторых, известно, что основная доля поступлений НДС приходит от промышленности, где нехватка инвестиционных ресурсов ощущается особенно остро. В-третьих, снижение НДС

особенно благотворно скажется на высокотехнологичных отраслях, интенсивно использующих интеллектуальный труд, что создаст предпосылки для их ускоренного развития. Предположительно, ставку НДС можно снизить до 16-14%. Снижение ставки повлечет за собой следующие последствия:

- качественное изменение роста (модернизация производства, рост секторов с высокой добавленной стоимостью, инвестиции в человеческий капитал);

- создание предпосылок для реализации тех инвестиционных проектов, которые были невыгодны ранее;

- появление возможности реализации более долгосрочных инвестиционных проектов;

Снижение ставки НДС повысит вероятность привлечения финансирования для всех инвестиционных проектов.

Таким образом, необходимо стимулирование хозяйствующих субъектов, которые оказывают существенное влияние на инвестиционную привлекательность территории. Введение налоговых льгот создает определенные условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств посредством привлечения инвестиций, которые будут способствовать решению важнейших социально-экономических задач на современном этапе развития экономики.

### Литература

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.03.2015)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015)
3. Гончаренко Л.И., Павлова Л.П., Малкова Ю.В и др. «Налоговое стимулирование инновационного развития экономики» Инновационное развитие России: проблемы и решения: Монография, Москва, 2014
4. Гончаернко Л. И. Отчет о научно-исследовательской работе «Налоговые методы повышения эффективности инвестиционных проектов», Москва, 2014
5. Грунина Д. К. Налоговые льготы и их роль в развитии реального сектора экономики. Сборник «Вопросы теории и практики на налогообложения преподавателей и аспирантов кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве РФ. выпуск 10 // «Цифровичок» Москва, 2012,
6. Савина О.Н. Оценка эффективности налоговых льгот в условиях действующего Российского законодательства и направления ее совершенствования. Налоги и налогообложение 2013, №8, стр 588-594





## **Развитие сферы кредитных услуг в банковской системе Российской Федерации**

## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА 2014Г.

Федотов А.В., студент

Руководитель: Горбатов А.В. к.э.н. заведующий кафедрой  
РАНХиГС, Калуга.

**Аннотация.** В статье рассмотрено ипотечное кредитование с позиции применения его для выхода из кризиса 2014г. Разобраны положительные последствия использования ипотечного кредитования для стимулирования широкого сектора экономики.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, кризис, инструменты выхода из кризиса.

В 2014 году в отношении Российской Федерации США ввели экономические санкции. Опасаясь понести экономические потери из-за давления США к санкциям присоединились страны Евросоюза.

Со временем российская экономика смогла не только «сдержать удар» но и оправиться от него. На сегодняшний день большинство сфер экономики смогли выйти на нулевую доходность, а некоторые сектора экономики активно наращивают объемы производства, занимая освободившиеся ниши.

Одним из них является банковский сектор. В начале кризиса правление ЦБ РФ приняло решение поднять ключевую ставку до 17%[1] Это помогло избежать высоких темпов инфляции, сдержало массовый рост цен. Чтобы сгладить компенсировать убытки банкам государство приняло решение о проведении программы субсидирования ипотечных кредитов. Сегодня ключевая ставка составляет 10%[1] годовых, что свидетельствует о снижении темпов инфляции и удешевлении стоимости заемных денежных средств. В таблице 1 можно увидеть влияние принятых государством мер по поддержке рынка ипотечных кредитов. Они создали уверенный базис для дальнейшего экономического роста.

**Таблица 1. Объем выданных ипотечных кредитов [2]**

Год	Объем ипотечных кредитов, трлн руб.
2013	1,354
2014	1,764
2015	1,147
2016	1,460
2017	1,750 (прогнозное значение)

Для активизации ипотечного кредитования и увеличения темпов развития экономики при обсуждении проекта бюджета на 2017 год депутатами было принято решение о сохранении механизма льготного кредитования. Эти

действия призваны не только удержать «планку» выдаваемых кредитов, но и создать основу для реального роста всех секторов экономики.

Также нельзя не обратить внимания на то, что ключевая ставка ЦБ РФ была снижена до 10% годовых. [1] Это дает возможность выдавать льготные ипотечные кредиты со средней годовой ставкой 12%. [1]

Большую роль для населения в получении ипотечного кредита играет материнский капитал. Законодатель позволяет использовать его в двух случаях: для первоначального взноса либо для погашения основной суммы долга.

Принятые меры позволили не только удержать ипотечный рынок от обвала в 2015 г., но и создали основу для дальнейшего развития и роста.

Во время ежегодного послания 01.12.2016г. Федеральному собранию президентом РФ был затронут вопрос об улучшении условий для покупки жилья. В.В Путин поручил улучшить возможности приобретения жилья россиянами. «Поэтому нужно поднимать покупательные возможности людей, я имею в виду нашу программу поддержки ипотеки», - сказал президент. [3]

Каким образом развитие ипотечного кредитования оказывает положительное воздействие на реальный сектор экономики?

Жилищная ипотека создает условия для успешной реализации построенных домов в кратчайшие сроки. У застройщика не застаиваются готовые дома, что позволяет ему быстрее получить прибыль от реализации построенного дома, а прибыль вложить в новое строительство.

Каждому рабочему начисляется заработная плата, что в свою очередь создает постоянный приток бюджетных денежных средств в фонд обязательного медицинского страхования, пенсионный фонд, фонд социального страхования. Также с заработной платы работника идет пополнение федерального бюджета в лице налога на доходы физических лиц. С каждой проданной квартиры застройщик платит налоги в федеральный бюджет.

Далее застройщик направляет денежные средства в производственный сектор экономики: строительные материалы, металлоконструкции, железобетонные изделия, - все это используется в процессе строительства зданий. И опять же каждый производитель строительных материалов платит заработную плату работникам, платит налог на прибыль организаций, а его работники, покупая товары и услуги платят налог на добавленную стоимость.

Таким образом, происходит налоговое формирование доходной части бюджета.

Ипотечное кредитование способствует созданию новых рабочих мест, в которых нуждается застройщик, что в свою очередь обеспечивает гражданам достойный уровень жизни и платёжеспособный спрос на продукты питания, социальные нужды, одежду и т.д.

Ипотечное кредитование решает жилищный вопрос, тем самым повышает качество жизни граждан России. По аналогии с вытягивающим производством ипотечное кредитование создает заказы для других секторов экономики.

Но самым важным вкладом ипотечного кредитования, бесспорно является в том числе оздоровление банковского сектора.

Как говорилось выше, государство оказывает поддержку банкам, выдающим ипотечные кредиты на льготных условиях. Как правило, это крупные банки с большим уставным капиталом (Сбербанк, ВТБ 24, Россельхозбанк и др.) [4] что дает основание называть их системообразующими. Следовательно, чем больше таких банков, тем стабильнее и эффективнее весь банковский сектор в целом.

На государственном уровне банки объединяются в ассоциации ипотечных банков. Они создают дополнительные резервы гарантирующие надежность вкладов, что также укрепляет банковскую систему.

И последней, но немаловажной стороной вопроса является вторичный рынок ссуд, обеспеченных залоговыми. Он перенаправляет капитал в рентабельные секторы экономики (диверсификация банковского капитала) что в свою очередь уравнивает цену капитала на территории всей страны. Для РФ невозможно переоценить важность этого фактора, так как наша страна является самой большой страной в мире.

Сегодня в России начинает появляться отличный от всех вид ипотечного кредитования – продажа недвижимости, которая находится в залоге. Этот способ обоюдно выгоден и для покупателя и для продавца: бывшие заемщики избавляются от недвижимости, за которую они не смогут рассчитаться перед банком, а покупатель приобретает жилищную площадь за цену, гораздо меньше чем рыночную.

Особое явление на рынке это ипотечный брокеридж. Суть его заключается в подборе специальным менеджером наиболее оптимальных кредитных условий для заемщика. Также могут быть оказаны услуги по сбору документов и подачи их в банк.

Сегодня есть все необходимые перспективы для дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования. Государство оказывает реальную поддержку ипотечному сектору, а банки стремятся выдавать более «дешевые» кредиты. Так, после встречи с Президентом РФ В.В. Путиным Герман Греф выразил уверенность в том что «снижением ставок по ипотечному кредитованию в 2017г. достигнет новых исторических минимумов». [5]

### Литература

1. Процентные ставки по операциям Банка России [Электронный ресурс] URL: [http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart\\_system/rates\\_table\\_14.htm&pid=dkp&sid=ITM\\_49976](http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976) (Дата обращения 23.02.2017);
2. Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации «Русипотека». Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выданных ипотечных кредитов. [Электронный ресурс] URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/) (Дата обращения 23.02.2017);
3. Российская газета. «Путин призвал улучшить возможности россиян для приобретения жилья» [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2016/12/01/putin->

[prizval-uluchshit-vozmozhnosti-rossiian-dlia-priobreteniiia-zhilia.html](http://prizval-uluchshit-vozmozhnosti-rossiian-dlia-priobreteniiia-zhilia.html) (Дата обращения 23.02.2017);

4. Яременко Н.Н. Тенденции развития ипотечного жилищного кредитования в России // Мир науки, культуры, образования. – 2014. - №2 (45). – С. 416 – 423;
5. Ведомости. «Греф прогнозирует в 2017 году снижение ставок по ипотеке до новых исторических минимумов» [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2017/02/22/678816-gref-ipoteke> (Дата обращения 23.02.2017).

## ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ

**Бабоян Е. С.**, студентка 2 курса

направления подготовки «Экономика»,

Руководитель: **Косихина О.П.**, к.э.н., доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации, Калуга

**Аннотация.** В работе рассматривается опыт значительного увеличения количества исламских банков в мире, анализируются особенности функционирования данной банковской системы, проводится сравнительный анализ деятельности исламских и традиционных банков.

**Ключевые слова:** исламский банкинг, принципы работы исламских банков, деятельность традиционных банков

Чуть более сорока лет назад в исламских государствах банков (в нашем понимании, кредитных учреждений) не было, так как законы шариата не позволяли выдавать кредиты под проценты. Только быстрый рост цен на нефть, начиная с 1973 года, заставил мусульманских теологов и деловых людей взглянуть на деятельность финансовых институтов с новой стороны. Первый исламский банк был создан в конце 1960-х годов. Затем, в начале в мусульманских странах, а впоследствии и во всем мире стал наблюдаться бурный рост исламских банков. Сейчас в мире насчитывается более 300 исламских банков, общие активы которых превышают 822 млрд. долларов (1).

Главной отличительной чертой исламских банков является запрет на рибан, то есть получение прибыли за счёт одалживания денежных средств под проценты. Иначе говоря, получение «лёгких» денег. Запрет на "рибан" запрещает делать деньги из денег. Поэтому вместо этого, исламские банки зарабатывают путем соинвестирования в товары и бизнесы своих клиентов. Исламские банки также строго ограничены от финансовых спекуляций любого рода — где, опять-таки, деньги делаются из денег. Инвестирование в некоторые продукты питания, такие как алкоголь, свинину, в азартные игры – запрещено.

Во время мирового финансового кризиса минимальные потери понесли банки, деятельность которых была организована на принципах исламского банка. Кризис породил один из факторов, которые повысили интерес к исламским финансам. В исламской модели банки практически выполняют те же функции, что и в традиционной: обеспечивают плавное функционирование национальной платежной системы и выполняют роль финансовых посредников на рынке.

Доход банка состоит в перераспределении прибыли. Мусульманин, который приносит деньги в банк, имеет выбор - положить их на текущий счет или на инвестиции. По текущему вкладу клиент не получает никакой прибыли, кроме процента инфляции, который устанавливает государство. Инвестиционный счет позволяет банкиру и клиенту договариваться о прибыли клиента от дохода банка в том или ином инвестиционном проекте» [2, с. 38].

Исламская банковская система функционирует в 75 странах, общее количество финансовых институтов – более 500, в том числе в немусульманских странах (Западной Европе и США). Среди регионов Ближний Восток и Юго-Восточная Азия являются основными местами Исламских банков. В частности, Объединенные Арабские Эмираты, Бахрейн и Малайзия считаются центрами исламского финансирования, к которым собирается присоединиться в ближайшем будущем и Англия.

Можно выделить следующие факторы, которые способствовали быстрому развитию исламских банков в мире:

- во-первых, значительный приток нефтедолларов в мусульманские страны;
- во-вторых, численность мусульманского населения в мире - 1,3 млрд. человек более чем в 50 стран мира;
- в-третьих, исламские банки индивидуально подходят к клиентам, проводят максимально точную оценку рисков.

В 2013г. активы исламского банкинга в коммерческих банках в глобальном масштабе превысили 1,7 трлн. долл. США, что предполагает ежегодный рост на 17,6%.

В течение 2013-2018 гг. ожидается, что активы исламских банков в коммерческих банках будут расти с совокупным ежегодным темпом роста в 19,7% в таких странах как Катар, Индонезия, Саудовская Аравия, Малайзия, ОАЭ и Турция.

Согласно Всемирному отчету о конкурентоспособности исламского банкинга за 2013-2014 годы, к 2012 году средняя ставка ROE 20 ведущих исламских банков составляли 12,6% по сравнению с 15% традиционных.

Сегодня исламские банки выполняют практически все традиционные банковские операции: финансовые, депозитные, учет и переучет векселей, аккредитивные, другие расчетные и платежные операции, также инвестируют средства в промышленность, сельское хозяйство, кредитуют сферу услуг, торговлю, финансируют социальные проекты. [3, с. 285]

Следует отметить особую идеологию исламских банков.

Как известно, основной целью традиционных банков является достижение максимальной прибыли. Для исламских банков самой главной целью является содействия социальному развитию исламского общества, и это видно из социальных услуг, которые предоставляют банки. Например, беспроцентные займы, выплата части поступлений в качестве подаяния бедным семьям, студентам и научным работникам, мечетям и благотворительным организациям, а также на финансирование исламского образования, поскольку исламские банки практически в обязательном порядке выделяют средства для инвестирования в общественно важные социальные проекты. Все эти социальные функции практически не существуют для традиционных банков.

Исламские банки заинтересованы в сотрудничестве с малым бизнесом, в то время как традиционные банки сосредоточены на взаимоотношениях с крупными заказчиками. Для индивидуальных предпринимателей, мелких торговцев, и недавних выпускников вузов, обладающих молодой энергией и потенциалом, исламские банки выступают помощниками для преодоления финансовых и технических трудностей, с которыми им приходится сталкиваться.

Традиционные банки могут взимать дополнительные деньги (штраф и начисленных процентов) в случаях неуплаты или просрочки выплат, а исламские банки не имеют права взыскивать дополнительные деньги с неплательщиков. Только небольшие компенсации, которые преимущественно идут на благотворительность.

К основным продуктам и услугам исламских банков относятся следующие:

1) «мушарака» - совместное долевое предприятие, в котором инвесторы осуществляют вложения и делят между собой полученные прибыли или убытки в соответствии с размером пая каждого участника.

2) «мудароба» - партнёрское соглашение, в котором одна сторона предоставляет средства, а другая использует его в деловых целях. По условиям соглашения, прибыль будет разделена между сторонами, а убытки, в случае их возникновения, будут покрываться за счёт средств банка, если только они не были вызваны нарушениями контракта со стороны заемщика.

3) «иджара» - одна из самых распространенных операций исламских банков. Эта операция может быть квалифицирована как лизинговый контракт купли-продажи, согласно которому клиент имеет право выкупить имущество во время действия контракта на лизинг.

Движимое и недвижимое имущество исламский банк не может сдавать в аренду, если предполагается использовать его для запрещенных шариатом целей: торговля спиртным, организация питейного заведения и т.п.

4) «салам» - инструмент, который позволяет клиенту (крупному промышленному предприятию), быстро получить оборотный капитал для закупки средств производства. В такой ситуации банк несёт максимальные риски так как, выдает деньги клиенту в долг, а долг не может являться предметом договора. Клиент фактически продает несуществующий товар, а банк его покупает.

5) «карз-аль-Хасан» - беспроцентная ссуда. Банк предоставляет лицу или организации беспроцентную ссуду, которая должна быть возвращена в оговоренный срок. Предприниматели, которым необходимы средства, могут получить необходимую сумму из банковских фондов. Банк может выделить беспроцентную ссуду правительству или организации для осуществления общественных, социально значимых проектов (строительство дорог, мостов, фабрик, жизненно важных объектов и др.). Это эквивалентно социальной программе, которая осуществляется посредством банков[4].

В случаях, если задолженность не погашена по той или иной причине (из-за смерти заемщика, например), погашение ссуды может быть осуществлено за счет государственного казначейства, который формируется за счёт налогов, взимаемых согласно законодательству уполномоченным ведомством исламского правительства. Преимущество такой гарантии в том, что кредитор не утрачивает стимулы к кредитованию других лиц в будущем [4].

Перечень услуг исламских банков, как упоминалось выше, не заканчивается депозитами и финансированием. Другие услуги уже зависят от возможностей и потенциала конкретного банка.

Стоит отметить, что с конца 2008 года многие ведущие западные вузы отмечают тенденцию к увеличению числа абитуриентов, которые желают обучаться по профилям, связанным с исламской финансовой системой и исламским банкингом.

Такой спрос связан с кризисом традиционной финансовой системы. Частые сбои в её функционировании в условиях финансовых кризисов XXI века приводят к банкротствам многих предприятий и серьёзным потерям средств инвесторами. При этом наименьшие риски и фактические потери несет именно исламская банковская система [5].

На данном этапе развития исламской банковской системы можно сделать вывод, что банковские продукты исламских банков в настоящее время пользуются популярностью у клиентов, принадлежащих различным конфессиям.

Сравнение традиционной и исламской банковской системы получается явно не в пользу традиционной. Исламская банковская система предлагает современные и весьма удобные банковские услуги, отвечающие потребностям как частных лиц, так и предпринимателей. Эта система в большей степени основана мудрости и справедливости распределения средств, очевидна нацеленность исламской банковской системы на помощь людям, а не на обогащение самих банкиров[6].

Кризисное состояние российской экономики, уменьшение зарубежного финансирования, иностранных инвестиций и кредитов настоятельно требует замещения их внутренним финансированием.

Современные реалии настоятельно требуют корректировки традиционных принципов функционирования российских банков, поэтому изучение деятельности исламских банков, использование их положительного опыта будет



способствовать формированию более эффективного кредитного механизма российской банковской системы.

### Литература

1. Исаева П.Г., Алискеров М.С. Классификация исламских банковских продуктов и услуг по их актуальности и эффективности для клиентов коммерческих банков // Проблемы современной экономики. 2016. №1 (57). URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 20.03.2017).
2. Беккин Р.И. Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты // Журавлев А.Ю. Принципы функционирования исламских банков. — М.: УММА, 2004. — С.68.
3. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика». // Казань: «Линова-Медиа» 2012 – 536 с.
4. Шибанова-Роечко Е.А., Саидов А.А. Современная исламская банковская система / РАЕ, 2014.
5. Косихина В.П., Мигел А.А. Неоднозначность реализации основных постулатов рынка и «Экономика» в условиях запада и современной России // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой "старой" экономической науке Материалы международной научной конференции. Под редакцией профессора Р.М. Нуреева, профессора М.Л. Альпидовской. 2014. С. 101-104.
7. Лазарев А.Д. Исламские банки: принципы, услуги и различия с традиционными банками // Символ науки. 2016. №4-1. URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 015.03.2017).

### РОССИЙСКИЕ БАНКИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

**Герасимова К.А.**, студентка 2 курса,

**Черкасова Н.С.**, студентка 2 курса,

Руководитель **Кулакова Н.Н.** к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Рассматривается понятие банков с государственным участием. Анализируются способы влияния государства на банковскую систему. Оцениваются перспективы развития государственных банков и банков с государственной поддержкой.

**Ключевые слова:** банки с государственным участием, способы государственного участия, контрольный пакет акций, банковский сектор

В современной экономической литературе не существует одновариантного толкования термина «банк с государственным участием». Однако можно

выделить одно из наиболее точных понятий: банком с государственным участием следует считать кредитную организацию, действующую на основании специальной лицензии Банка России, в которой государство (в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, исполнительных органов власти субъектов Российской Федерации, госкорпораций, государственных унитарных предприятий) участвует в формировании ее уставного капитала в размере 25% и более и выполняющую банковские операции, реализующие социальную функцию государства [2, с. 141].

Государство может оказывать влияние на управленческие решения государственных банков различными способами [4]. Так, воздействие правительства может быть:

- полным;
- частичным. В данном случае государство владеет контрольным пакетом акций. Остальной пакет акций распределяется между частными инвесторами и акционерами за рубежом;
- косвенным. При таком способе влияния государство владеет акциями банка не на прямую, а через холдинг или предприятие;
- в форме контроля. Эта форма воздействия заключается в виде санаций внешнего управляющего.

Говоря о банках с государственным участием и государственных банках, можно выявить основные банковские учреждения, относящиеся к этой категории. На сегодня таковыми являются: Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ и Газпромбанк.

Следует отметить, что существуют банки с полным участием государства в силу закона [1]. К этому виду банков можно отнести Банк России (Центральный банк Российской Федерации) согласно 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России). Кроме того, государственным банком по закону является Внешэкономбанк, деятельность которого регулируется специальным законом номер 82-ФЗ "О банке развития".

Заметим, что помимо банков, подконтрольных государству по закону, в банковской системе можно выделить банки с полным участием государства в силу того, что правительству принадлежат 100% акций данной кредитной организации. Такими банками являются АО "Россельхозбанк", РНКБ Банк и АКБ "Российский капитал".

К банкам с частичным участием государства относят Сбербанк (52,32 % принадлежит Центробанку), ВТБ (60,93 % акций принадлежит государству), АО Газпромбанк (35,5414 % - ПАО Газпром, 10,1907 % - Внешэкономбанк), АО «Всероссийский банк развития регионов» (84,67 % принадлежит НК «Роснефть»), ПАО "Крайинвестбанк" (98,04 % - Краснодарский край) и др. [7].

Как было сказано выше, государство может оказывать влияние на банковскую систему [6] путем косвенного участия в деятельности той или иной кредитной организации. К банкам с косвенным участием можно отнести ОАО

«Банк Москвы (100 % акций принадлежит ВТБ), АО ГБП Ипотека (100% принадлежит Газпромбанку), ВТБ 24 (99,9269 % принадлежит ВТБ), ПАО «Дальневосточный банк» (70,26 % акций у ВБРР) и др.

Банки с государственным участием имеют различные перспективы развития. [3]. С большой долей вероятности можно говорить об увеличении роли Сбербанка в банковской системе Российской Федерации, так как Сбербанк является одним из наиболее конкурентоспособных и оказывает значительное влияние на такие отрасли как нефтегазовая и химическая. Более того, Сбербанк является транснациональной корпорацией. География присутствия этого банка охватывает 22 страны, а доля международного бизнеса составляет 14% совокупных активов.

Если рассматривать перспективы ВТБ, то эта организация также имеет высокий потенциал к развитию. Банк активно кредитует крупные фирмы РФ [5], расширяет сферу своей деятельности, однако специалисты правительства РФ говорят о целесообразности приватизации ВТБ.

У банков с полным участием государства, таких как Внешэкономбанк и АО «Россельхозбанк», наблюдается меньше тенденций к развитию, но перспективы продолжают оставаться хорошими. Следует отметить, что правительство планирует сформировать на базе Внешэкономбанка правительственное долговое агентство. Кроме того, рассматривается присоединение к Внешэкономбанку Росэксимбанка, обеспечивающего поддержку экспорта.

Таким образом, можно сделать вывод, что доля банков с государственной поддержкой в банковской сфере России велика, а влияние, которое оказывают эти банки на экономику страны огромно.

### Литература

1. Зайцева Н.В., Кулакова Н.Н. Центральный банк: сущность и основные функции. / В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 140-143.
2. Кроливецкая В.Э., Солдатенкова И.В. Государственные банки в современной российской банковской системе // Журнал правовых и экономических исследований , 2013. №4
3. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие. Калуга, 2012
9. Кулакова Н.Н. Спрос на рынке ипотечного кредитования и факторы его определяющие // Наука Красноярья, Том 6, № 1-2, 2017. С. 203-206
10. Моськина Н.Н., Кулакова Н.Н. Кредит и заем: преимущества и отличия / В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 89-93.

11. Сергиенко Н.С. Банковские технологии в системе управления государственными финансами. / В сборнике: Наука сегодня сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. Научный центр «Диспут». Вологда, 2014. С. 84-85.
12. Банковский портал «Единый банк» [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://1eb.ru/bank/2393-banki-s-gosudarstvennym-uchastiem-spisok-2016.html>  
(Дата обращения: 4.03.2017)

## **СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА**

**Перченкова А.В.**, магистрантка 2-го курса  
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Многообразие подходов к оценке кредитоспособности заемщика затрудняет выбор оптимального варианта. В статье современные модели оценки кредитоспособности разделены на группы, раскрыто их основное содержание, выделены особенности применяемого инструментария.

**Ключевые слова:** кредитоспособность, модели оценки кредитоспособности, рейтинговая оценка, надежные и ненадежные заемщики, количественный и комплексный анализ.

Коммерческий банк в процессе продажи кредитных продуктов стремится дать максимально объективную оценку соотношению «прибыльность-риск». С целью минимизации банковских рисков разрабатываются и применяются модели по оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Кредитоспособность можно рассматривать с двух позиций: с позиции кредитного учреждения – это ключевой параметр заемщика, на основе которого принимается решение о предоставлении кредитного продукта или отказ в таком; с позиции заемщика понятие «кредитоспособность» тесно коррелирует с понятием «платежеспособность» [1].

Все многообразие моделей оценки кредитоспособности можно разделить на две большие группы:

1. модели количественного анализа (рейтинговые модели, модели прогнозирования банкротства);
2. модели комплексного анализа («правило 6С», CAMPARI, PARTS и др.)

В основе количественных моделей лежит использование математических инструментов, посредством которых заемщикам присваивается определенный уровень надежности или рейтинг. Рейтинги получают путем расчета интегрированного показателя, который представляет собой сумму произведений

значений финансовых показателей деятельности заемщика на их удельные веса. Удельный вес того или иного финансового показателя определяется каждым автором таких моделей на основе экспертных оценок либо с учетом сложившейся практики деятельности кредитного учреждения.

Простейшая рейтинговая модель оценки компании-заемщика может быть представлена следующим образом:

**Таблица 1. Методика оценки кредитоспособности заемщика**

Показатель	Удельный вес в системе показателей, %
Рентабельность собственного капитала	50
Коэффициент абсолютной ликвидности	20
Коэффициент автономии	30

Данные показатели рассматриваются как базовые, поскольку они позволяют оценить эффективность работы компании, уровень ее зависимости от внешних источников и краткосрочные платежные возможности. В зависимости от набранных баллов заемщику присваивается одна из групп надежности:

- до 50 баллов – ненадежные заемщики;
- от 50 до 80 баллов – средний уровень надежности;
- свыше 80 баллов – надежные заемщики.

Данную градацию следует рассматривать как условную, поскольку каждое кредитное учреждение устанавливает интервалы в зависимости от принципов и типов реализуемой им кредитной политики. Так, при агрессивном типе кредитной политики требования к финансовому состоянию заемщика будут ниже, чем при умеренной или консервативной.

Благодаря рейтинговой оценке можно сделать вывод о финансовом состоянии заемщика и принять объективное решение. Если присвоенный заемщику рейтинг окажется ниже заранее установленного порогового значения, то в предоставлении кредита ему будет отказано. При разработке допустимых интервалов значений оценки также возможно установление дифференцированных условий кредитования (сроки, процентная ставка, обеспечение) для каждой из групп заемщиков.

Рейтинговые оценки также положены в основу скоринговых моделей для оценки заемщиков-физических лиц.

Особенности применения таких моделей существенно варьируют в различных странах. Так в отечественной практике при частой смене места работы физическому лицу будет присвоен низкий рейтинг, поскольку такой человек будет считаться ненадежным сотрудником. В американской практике данный факт будет рассматриваться как положительный параметр, поскольку возможность частой смены места работы предполагает востребованность данного специалиста на рынке труда.

Использование статистических моделей позволяет делить заемщиков на надежных и ненадежных, подверженных риску банкротству и с минимальным

риском банкротства. Они являются эффективным инструментом систематизации предоставленной заемщиком информации.

Наиболее популярный статистический метод – множественный дискриминантный анализ (MDA). В его основе лежит построение уравнения регрессии, где результатом выступает уровень кредитоспособности заемщика, а независимыми переменными – финансовые параметры деятельности заемщика. Подставляя в такое уравнение показатели по каждому конкретному заемщику, специалист кредитного учреждения получает итоговую оценку, на основе которой удовлетворяет или отклоняет заявку на кредит.

Сложность применения данного метода заключается в том, что формализованную зависимость, представленную в виде уравнения регрессии, получают путем обработки и анализа больших массивов информации по совокупности предприятий в отраслевом разрезе. Тем не менее, метод MDA применяют как зарубежные, так и отечественные кредитные учреждения, поскольку построение такой дискриминантной функции позволяет оценить с достаточно высокой вероятностью возможное банкротство компании в будущем.

Среди недостатков количественных моделей отметим следующие:

- переоценка значимости количественных параметров;
- сложность вычислений;
- необходимость формирования статистической базы данных о заемщиках.

Модели комплексного анализа предполагают оценку как количественных, так и качественных параметров заемщика.

«Правило 6С» предполагает отбор клиентов по следующим параметрам: состояние экономической конъюнктуры, чувственность заемщика к изменению законодательства, репутация, обеспечение, способность заемщика получать доход и заимствовать средства [3, с. 51].

Модель CAMPARI предполагает первоочередное рассмотрение наиболее существенных параметров заемщика на основе представленной им информации и финансовой отчетности, а именно: репутация, доходность, способность к выполнению финансовых обязательств, цель кредитования, размер кредита, условия погашения кредитного обязательства, обеспечение или иной вариант страхования риска неплатежа. Посредством оценки данных факторов делается вывод об уровне кредитоспособности заемщика и сопутствующих кредитной сделке рисках.

На аналогичном принципе строится и модель PARTS, применяемая в практике зарубежных кредитных организаций. Для принятия решения о предоставлении кредита предполагается рассмотреть следующие параметры: цель получения кредита, его размер, срок, обеспечение, возврат основной суммы долга и процентов.

Сложность применения данных моделей заключается в том, что не все параметры могут получить выражение непосредственно в числовом значении и, как следствие, может ставиться под сомнение надежность качественных сужде-

ний, полученных посредством субъективных умозаключений кредитных специалистов. Несмотря на то, что с их помощью можно оценить важные неколичественные параметры, такие как репутация и цели получения кредита, главным их недостатком остается слабое использование математического аппарата.

Очевидно, что порядок применения рассмотренных моделей к заемщикам-физическим лицам имеет свою специфику. Необходимо рассмотреть характер заемщика, цель получения кредита, существующие источники его погашения.

Для оценки характера заемщика необходимо проанализировать его кредитную историю и выполнение обязательств в прошлом, продолжительность и постоянство работы, место проживания. Важным параметром выступает возраст заемщика, поскольку он во многом определяет будущие доходы и время, оставшееся до выхода на пенсию. Модели оценки заемщиков-физических лиц в большинстве своем представлены скоринговыми моделями.

В практике банковской деятельности разработано множество моделей, ориентированных на оценку кредитоспособности заемщиков прежде всего посредством финансового анализа. Однако нельзя провести четкую границу между количественными и качественными инструментами, поскольку они являются важными составляющими методологии кредитного анализа [2].

С учетом вышесказанного представляется возможным все модели оценки надежности потенциальных заемщиков дифференцировать следующим образом: модели оценки и прогнозирования финансовых параметров заемщика на основе статистической базы данных; рейтинговые модели на основе оценки количественных параметров; рейтинговые модели на основе оценки количественных параметров в сочетании с экспертной оценкой; комплексные модели.

Целесообразно сочетать количественную оценку с оценкой неформализованных критериев. Результатом такой оценки является присвоение потенциальному заемщику определенного класса или уровня надежности и кредитоспособности. Совокупность факторов и параметров, принимаемых к рассмотрению, зависят от реализуемой банком кредитной политики.

### Литература

1. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Модель оценки кредитоспособности физических лиц как способ снижения кредитного риска банка//В сборнике: Моделирование в технике и экономике. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Издательство: Витебский государственный технологический университет (Витебск), 2016. – с.428-430
2. Тавасиев А. М. Банковское кредитование: учебник. - 2 изд., перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 366 с.
3. Хасянова С.Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке: учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 197 с.

## ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Турлыкова А.А. бакалавр 2-го курса  
Руководитель Орловцева О.М., к.э.н.  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В данной работе рассмотрено влияние размера ключевой ставки на производственную и потребительскую сферу, а также на экономику России в целом. Приведены данные статистики за последние годы и дана экономическая интерпретация последствий высокой ключевой ставки.

**Ключевые слова:** ключевая ставка, кредит, инфляция, потребители, спрос, задолженность, Центральный Банк, рентабельность.

Одним из способов борьбы с инфляцией является ключевая ставка.

Ключевая ставка была введена Центральным банком РФ как инструмент денежно-кредитной политики 13 сентября 2013 г на уровне 5,5%. До этого в России использовалась ставка рефинансирования, которая, в свою очередь, была введена 1 января 1992 г. С 1 января 2016 г самостоятельное значение ставки рефинансирования не устанавливается, она приравнивается к значению ключевой ставки.

Ключевая ставка представляет собой процент, по которому Центральный Банк РФ (далее – ЦБ РФ) предоставляет кредиты коммерческим банкам, а также ставка, по которой ЦБ готов принимать от них вклады. [1, с 357]

Банки не могут выдавать кредиты по ставке ниже ключевой, так как это подразумевает работу себе в убыток. Таким образом, проявляется прямая связь между предпринимателями, организациями, населением и банками: чем выше ключевая ставка по стране, тем выше конечная стоимость кредитов и наоборот.

При низкой ключевой ставке банки стремятся брать деньги у ЦБ и кредитовать население и организации, при этом они могут проводить спекуляции, переводя рубли в иностранную валюту. В случае повышения ключевой ставки проводить спекуляции становится рискованно, однако резко сокращается и уровень кредитования населения и бизнеса, что в свою очередь приводит к сокращению потребления и производства. Так как почти все организации используют в своей деятельности заёмные кредитные средства, они сокращают производство при повышении ключевой ставки. На рисунке 1 представлена ключевая ставка ЦБ РФ и уровень инфляции в период с 2014 по 2017 год.





Рисунок 1. Процентная ставка и уровень инфляции в России в период с 2014 по 2016 год

На данный момент времени в России ключевая ставка является достаточно высокой, по сравнению с другими странами, что оказывает отрицательное влияние на экономику. В таблице 1 представлены ставки рефинансирования на начало 2017 г в разных странах мира в порядке возрастания.

Таблица 1. Ключевые ставки мира на начало 2017 г

Страна	Ключевая ставка, %
Швейцария	-0,750
Япония	-0,100
Великобритания	0,250
Норвегия	0,500
Канада	0,500
США	0,750
Китай	4,350
Индия	6,500
Мексика	6,750
Турция	8,000
Россия	10,000

Бразилия	13,750
Египет	14,750

В среднем за 2015 г процент по кредитам для бизнеса составил 15,02%, а по кредитам для организаций малого и среднего бизнеса – 16,62% годовых. [3]

Немногие организации имеют высокую рентабельность, в основном это организации ориентированные на экспорт. Примерами отраслей с высокой рентабельностью могут стать добывающая промышленность, металлургическое производство, химическое производство. Зачастую у тех организаций, чья деятельность направлена на внутренний рынок, рентабельность ниже ставок по кредитам. Кредиты для них являются дорогими, они вынуждены отдавать большую часть прибыли на погашение процентов. В эту категорию попадают следующие отрасли: производство пищевых продуктов, оптовая и розничная торговля, текстильное и швейное производство и т.д.

В связи с ростом процентов по кредитам возникает просроченность кредиторской задолженности. Рекордный уровень был зафиксирован в 2015 г, когда ключевая ставка резко повысилась с 10,5% годовых до 17%. Задолженность за 2015 г превысила предыдущий показатель на 548 млрд. руб. или 29 % по сравнению с 2014 г. [5]

Повышение ставок по кредитам привело к резкому сокращению потребительского спроса на продукцию. Платить кредиты стали не в состоянии не только организации, но и население. Покупательная способность населения ещё сильнее сократилась. В связи с падением спроса на продукцию старт новых проектов становится невозможен, в связи с борьбой за выживание на рынке.

Таким образом, высокая ключевая ставка или политика «дорогих денег», направленная на снижение темпов инфляции приводит к отказу от экономического роста и восстановления экономики. Снижение темпов инфляции происходит за счёт сокращения внутреннего спроса и потребления. Организации среднего и малого бизнеса попадают под самое сильное влияние от обстоятельств, так как зачастую наличие заёмных средств является условием не только роста и развития, но и вопросом выживания. С высокими процентными ставками появляется угроза существованию многих организаций. Средний и малый бизнес в России слабо развит, а непосильные кредиты сокращают его процент в экономике ещё сильнее.

### Литература

1. Федотов В.А. Экономика: учебник / В.А. Федотов, О.В. Комарова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 196 с.
2. Соколова И.С., Губанова Е.В., Соловьева С.В. Использование финансовых инструментов при формировании эффективного портфеля ценных бумаг // Вестник НГИЭИ. - 2016. - № 9 (64). - С. 123-137.
3. Высокая ключевая ставка как тормоз российской экономики [Электронный ресурс]// Газета.ru URL: <https://www.gazeta.ru>. (дата обращения 09.03.2017)

4. Ключевые ставки мира [Электронный ресурс] // Рынок Форекс URL: <http://www.fxstreet.ru.com>. (дата обращения 09.03.2017)
5. Ключевая ставка ЦБ РФ - ключ к экономическим успехам [Электронный ресурс] // Петербургский правовой портал URL: <http://ppt.ru>. (дата обращения 09.03.2017)
6. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.cbr.ru>. (дата обращения 09.03.2017)

## **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ БАНК» (ПАО))**

**Фёдорова А. Ю.** бакалавр 3-го курса  
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрена методика оценки кредитоспособности предприятия малого и среднего бизнеса, позволяющая присвоить потенциальному заемщику конкретную категорию.

**Ключевые слова:** кредитный риск, кредитоспособность, группа заемщика, группа концентрации, суммарный рейтинг, рейтинговый балл.

Современные российские банки с каждым годом усложняют методики анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков с целью минимизации кредитных рисков [4]. Рассмотрим одну из методик оценки кредитоспособности клиента, применяемую АКБ «Российский капитал банк» (ПАО) и используемую при принятии решения о возможности кредитования предприятия малого и среднего бизнеса (далее по тексту МСБ).

В соответствии с действующей методикой при кредитовании предприятий МСБ на срок от 30 дней до 3-х лет все кредитные продукты делятся на 4 типа на примере АКБ «Российский капитал банк» (ПАО):

С суммой кредита до 1,5 млн. руб.:

- пополнение оборотного капитала и финансирование разовых сделок осуществляется по типу 1(а);

- приобретение иммобилизованных активов осуществляется по типу 2(а);

С суммой кредита от 1,5 – 10,0 млн. руб.:

- пополнение оборотного капитала и финансирование разовых сделок осуществляется по типу 1(в);

- приобретение иммобилизованных активов осуществляется по типу 2(в).

При определении категории риска заемщика оценивается:

- 1) зависимость от торговых партнеров и устойчивость деятельности;
- 2) кредитная история заемщика;

- 3) управленческие риски (анализ производится только по кредитам свыше 1,5 млн. руб.);
- 4) законодательные риски и риски, связанные с правовой деятельностью;
- 5) риск утраты ликвидности.

В итоге определяется группа заемщика:

- 1) Группа А, В – финансовое состояние заемщика хорошее;
- 2) Группа С – финансовое состояние заемщика среднее;
- 3) Группа Д, Е – финансовое состояние заемщика плохое.

Устойчивость деятельности предприятий МСБ обусловлена независимостью от финансового состояния покупателей и поставщиков продукции. Отсюда важность оценки концентрации поступлений, которая характеризуется следующим образом:

1 группа - предприятие либо не имеет потребителей, доля потребления которых превышает 20% от общего объема реализации, либо такой потребитель только один;

2 группа - совокупная доля потребления, приходящаяся на потребителей, доля потребления которых превышает 20% от общего объема реализации, не превышает 60%;

3 группа - совокупная доля потребления, приходящаяся на потребителей, доля потребления которых превышает 20% от общего объема реализации, превышает 60%.

Для определения степени зависимости предприятия от поставщиков формируются следующие группы:

1 группа - предприятие либо не имеет поставщиков, доля которых в общем объеме поставок превышает 20%, либо доля такого поставщика не превышает 30% от общего объема поставок;

2 группа - совокупная доля поставок, осуществляемых на предприятие поставщиками, доля которых в общем объеме поставок превышает 20%, не превышает 70%;

3 группа - совокупная доля поставок, осуществляемых на предприятие поставщиками, доля которых в общем объеме поставок превышает 20%, превышает 70%.

Дополнительным фактором, существенно влияющим на устойчивость взаимодействия заемщика с основными контрагентами, является наличие долгосрочных контрактов с поставщиками и потребителями, в рамках которых осуществляются поставки или оказываются услуги. В случае отсутствия договоров с основными поставщиками или потребителями риски увеличиваются, а итоговая группа по концентрации понижается на 1 балл. Далее определяется итоговая группа концентрации (см. Таблица 1).

**Таблица 1. Оценка итоговой группы концентрации**

Концентрация у поставщиков	Концентрация потребителей		
	группа 1	группа 2	группа 3
Группа у 1	1	2	3
Группа у 2	2	2	3
Группа у 3	3	3	3

Принадлежность предприятия к той или иной группе определяется тем, в какой степени ему свойственны характеристики, перечисленные в таблице 2.

**Таблица 2. Оценка устойчивости деятельности заемщика**

Характеристика	Значение характеристики / рейтинговый балл					
	1		2		3	
Срок работы, лет	Свыше 2,5	3	2,5-1,5	2	0,6-1,5	1
Численность работающих	Свыше 10	3	5-10	2	До 5	1
Основные средства	Свыше 10% от валюты баланса	3	7-10% от валюты баланса	2	0-7% от валюты баланса	1

В зависимости от итогового суммарного рейтинга предприятия, оно относится к одной из трех групп по устойчивости:

1 группа – рейтинговый балл 8-9;

2 группа – рейтинговый балл 6-7;

3 группа – рейтинговый балл 3-5.

Дополнительным фактором, определяющим устойчивость деятельности заемщика, является устойчивая величина выручки. Выручка может быть подвержена колебаниям в силу ряда причин: сезонные колебания, наличие концентрированных контрактов. Выручка признается неустойчивой, если ее размер в каком-либо месяце за 6 месяцев, предшествующих установлению категории риска, превышает или меньше величины среднемесячной выручки, определенной за последние 6 месяцев на 40 и более процентов (см. Таблица 3).

**Таблица 3. Итоговая оценка по факторам концентрации и устойчивости**

Группа по концентрации / Группа по устойчивости	1 группа		2 группа		3 группа	
	A3S	Балл	B3S	Балл	C3S	Балл
1 у группа	A3S	5	B3S	4	C3S	3
2 у группа	B3S	4	B3S	4	C3S	3
3 у группа	C3S	3	C3S	3	D3S,E3S	2,1

Оценка управленческого риска производится только по кредитам свыше 1,5 млн. рублей по следующим направлениям: опыт управления; количество человек, участвующих в управлении предприятием; являются ли они акционерами компании; наличие планирования деятельности, анализ рентабельности, порядок отвлечения денежных средств собственниками [2].

При анализе по каждой их перечисленных характеристик системы управления предприятием субъективно присваивается балл от 1 до 3.

В зависимости от суммарного балла по всем показателям, выносятся итоговая оценка качества управления предприятием и заемщику присваивается рейтинговый балл по управленческим рискам:

управленческий риск AS (23-27 баллов) – рейтинг 5;

управленческий риск BS (18-22 баллов) – рейтинг 4;

управленческий риск CS (14-17 баллов) – рейтинг 3;

управленческий риск DS (11-16 баллов) – рейтинг 2;

управленческий риск ES (9-11 баллов) – рейтинг 1.

Для оценки влияния законодательного регулирования выделяют следующие основные группы:

1 группа (законодательный риск E, рейтинговый балл 1):

- торговля и производство спиртных напитков (за исключением, слабоалкогольных напитков, пива и вина);
- торговля охотничьим и спортивным оружием;
- торговля и производство лекарственных препаратов;
- бизнес, связанный с импортом-экспортом товаров и продукции, подверженный жесткому государственному регулированию;
- уличная торговля – палатки, павильоны.

2 группа (законодательный риск C, рейтинговый балл 3):

- товары и услуги, производство либо реализация которых требует лицензирования, и не входящие в 1 группу;
- реализация импортной продукции или производство продукции, основанное на импортном сырье (т.е. больше 50% используемого сырья приходится на импортное сырье);
- специализация на экспорте (т.е. больше 50% выручки – от экспорта).

3 группа (законодательный риск A, рейтинговый балл 5):

- товары и услуги, не подпадающие под 1 и 2 группы.

Оценка риска, связанного с правовой деятельностью предприятия предусматривает анализ наличия всей разрешительной документации, необходимой для ведения деятельности в соответствии с российским законодательством (лицензий, сертификатов на продукции и т.д.) [3].

В таблице 4 приведен итоговый анализ устойчивости деятельности предприятия на основе изучения факторов риска.

**Таблица 4. Итоговый анализ устойчивости деятельности предприятия**

Тип у риска	Рейтинговый балл	до 1,5 млн. руб. вкл.	1,5 – 10 млн. рублей	
			на полные оборотных средств	на приобретенные имобилизованных активов
Зависимость от торговых у партнеров у	Z <sub>1</sub> (1 – 5)	0,3	0,25	0,2
Кредитная история	Z <sub>2</sub> (1 – 5)	0,2	0,15	0,15
Управленческие риски	Z <sub>4</sub> (1 – 5)	0	0,15	0,15
Правовые риски	Z <sub>5</sub> (1 – 5)	0,1	0,15	0,1
Характеристика финансового состояния	Z <sub>6</sub> (1 – 5)	0,4	0,3	0,25
Устойчивость денежного потока	Z <sub>7</sub> (1 – 5)	0	0	0,15

Итоговая категория риска формируется по итоговому баллу:

Категория риска А – в диапазоне 5 - 4,5;

Категория риска В – в диапазоне 4,49 - 3,5;

Категория риска С – в диапазоне 3,49 - 2,5;

Категория риска D – в диапазоне 2,49 - 1,5;

Категория риска E – в диапазоне 1,49 – 1.

На основании вышеизложенного финансовое состояние предприятия - заемщика признается:

- хорошим, если присвоена категория А или В;

- средним, если заемщику присвоена категория С;

- плохим, если заемщику присвоена категория D или E.

### Литература

1. Дубовицкий В.С. Формирование скоринговой модели оценки кредитоспособности корпоративного заемщика // Управление корпоративными финансами - №05 (65). – 2014. – с. 266-285
2. Официальный сайт АКБ «Российский капитал банк» у (ПАО) // <http://www.rosicap.ru>
3. Косихина О.П., Зайцева Н.В. Тенденции кредитования малого и среднего бизнеса в условиях кризиса//В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики. Материалы международного научно-практического «круглого стола», изд-во «Эйдос». – 2016. – с. 146-152

4. Сусякова О.Н., Сергиенко Н.С. Модель оценки кредитоспособности физических лиц как способ снижения кредитного риска банка // Моделирование в технике и экономике. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Издательство: Витебский государственный технологический университет (Витебск), 2016. – с.428-430.

## СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ

Арзуманова Е.Р. бакалавр 2-ого курса  
Руководитель Александров Е.Л., канд.пед.наук., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** статья рассказывает о том, что такое система страхования вкладов, для чего она нужна и чем полезна. Что такое Агентство по страхованию вкладов и какая сумма страхуется. Когда в Российской Федерации стала развиваться ССВ. Как именно получить возмещение, а так же о том, что обычные граждане нашей страны знают о ней.

**Ключевые слова:** система страхования вкладов, Агентство по страхованию вкладов, депозит, вклады, банки.

Последние два десятилетия сопровождаются динамичным развитием систем страхования вкладов во многих странах, и на сегодняшний день в том или ином виде ССВ используется в 119 странах мира.

Важнейшей задачей перед банковской системой современной российской экономики является привлечение свободных денежных средств граждан. Однако, из-за нестабильных ситуаций, которые способствуют снижению ресурсов и тормозят развитие банковских услуг, уровень доверия граждан к коммерческим банкам существенно уменьшается.

Денежные накопления граждан являются важным резервом увеличения ресурсной базы банковского сектора, столь необходимого для расширения его инвестиционных возможностей.[1]

Одной из главных причин банковских кризисов и финансовой нестабильности банков в пост кризисный период является отток денежных средств вкладчиков, из-за подрыва доверия к банкам, который обуславливается значительными потерями вкладчиков обанкротившихся банков. В сложившихся условиях восстановление и повышение доверия вкладчиков к кредитным организациям превратилось в важнейшее и необходимое условие улучшения их финансового состояния, поддержания стабильности кредитной системы страны.

Системой страхования вкладов называется механизм защиты вкладов физических лиц путем их страхования.

Основной идеей ССВ является проведение быстрых выплат вкладчикам из какого-либо независимого финансового источника, в том случае если банк



прекратит свою деятельность (произойдет отзыв соответствующей лицензии). Тем самым, не дожидаясь, начала ликвидационных процедур, вкладчики гарантированно получают доступ к своим средствам.

По опыту большинства экономически развитых стран мира можно сказать, что система страхования банковских вкладов является наиболее эффективным инструментом, с помощью которого решаются многие социальные и макроэкономические задачи. Прежде всего ССВ, помимо того что существенно повышает доверие населения к банковской системе, тем самым создавая предпосылки к долгосрочному росту частных депозитов, она позволяет предотвращать панику среди вкладчиков, благодаря чему обеспечивает стабильную работу банковской системы и сокращает общественные издержки на преодоление посткризисных явлений.[3]

В России система страхования вкладов была создана в 2004 году с целью защиты прав и законных интересов вкладчиков банков, а также для укрепления доверия населения и привлечения их сбережений в отечественную банковскую систему. Нормативной базой стал федеральный закон №177-ФЗ от 23.12.2003 года «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». В этом же году было создано Агентство по страхованию вкладов (АСВ). При этом обязательное страхование вкладов физических лиц в РФ служит главным условием получения лицензии на привлечение денежных средств граждан.[2]

Основной задачей системы страхования вкладов является защита сбережений населения, размещенных во вкладах и на счетах в российских банках на территории Российской Федерации. На данный момент под защитой системы страхования вкладов по данным на 3 марта 2017 года находится 806 банков – участников системы. Из них 506 – это действующие банки, которые имеют лицензию на работу с физическими лицами; 4 – действующие кредитные организации, утратившие право на привлечение денежных средств физических лиц; 296 – это банки находящиеся в процессе ликвидации. [5]

Работает система страхования вкладов следующим образом. Если у банка отзывают лицензию на осуществление банковских операций, то есть возникает страховой случай, то его вкладчику – физическому лицу. Либо индивидуальному предпринимателю – в как можно более короткие сроки выплачивают денежную компенсацию: возмещение по вкладу в установленном размере. Если же произошла ликвидация банка, то его расчеты со вкладчиком в части, превышающей установленную выплату, проводятся позднее – в ходе ликвидационных процедур в банке.

Для страхования вкладов вкладчику не требуется заключать отдельный договор страхования: оно осуществляется в силу закона. Специально созданная государством организация – Агентство по страхованию вкладов, возвращая за банк вкладчику сумму его накоплений, занимает его место в очереди кредиторов и в дальнейшем сама выясняет отношения с банком по возврату задолженности.

В настоящее время в соответствии с законом о страховании вкладов возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы

вкладов в банке, но не более 1,4 млн рублей (для страховых случаев, наступивших после 29 декабря 2014 года).

Если у вкладчика есть несколько вкладов в одном банке, то возмещение выплатят пропорционально их размерам по каждому вкладу, но в совокупности сумма выплат составит не более 1,4 млн рублей. Данное условие действует в отношении всех вкладов, которые вкладчик внес в свою пользу в один банк, в том числе и для вкладов, внесенных в связи с осуществлением, предусмотренной федеральным законом, предпринимательской деятельности.

Выплата возмещения по вкладам производится в рублях.

Для того чтобы получить возмещение по своим вкладам вкладчику необходимо предоставить уполномоченному Агентством по страхованию вкладов банку-агенту заявление и документы, удостоверяющие личность вкладчика. Сделать это можно в любое удобное для вкладчика время, со дня наступления страхового случая до завершения процедуры по ликвидации банка, которая в среднем длится 2 года. Для «опоздавших» страховое возмещение выплачивается только в исключительных случаях, например, при тяжелой болезни, длительной заграничной командировке, воинской службе.

Как правило, выплата возмещения по вкладам производится Агентством через уполномоченный банк-агент. Производится она в соответствии с формируемым банком, в отношении которого наступил страховой случай, реестром обязательств банка перед вкладчиками. Производится выплата в течение трех дней со дня предоставления вкладчиком документов. Начинаются выплаты, как правило, через 13-14 дней с момента наступления страхового случая. Такой период подготовки необходим для получения от банка всей информации о вкладах и организации расчетов.

Всего за время существования ССВ к 03 марта 2017 года произошло 390 страховых случаев, 3,14 млн вкладчиков получили страховое возмещение в размере 1,36 трлн руб.[5]

Для оценки текущего сберегательного поведения населения и его изменения под влиянием действия Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» был проведен опрос. Опрос также помог определить: степень осведомленности о системе страхования вкладов, уровень доверия вкладчиков к системе и уверенность в её надёжности.

В опросе приняло участие 50 человек в возрасте от 18 до 80 лет.

Были заданы следующие вопросы:

1) Как вы оцениваете материальное положение вашей семьи? – это помогло мне определить склонность населения к сбережению денежных средств.

2) Как изменились ваши доходы за последний год? – для того чтобы узнать как повлиял кризис на доходы населения, и соответственно на возможность людей вкладывать деньги.

3) Как вы распоряжаетесь своим доходом? – чтобы узнать, как население распоряжается своими денежными средствами.

4) Есть ли у вас банковский вклад?

- 5) Каков размер вашего банковского вклада?
- 6) В скольких банках вы имеете вклад?
- 7) Насколько хорошо вы знакомы с системой страхования банковских вкладов в России?
- 8) Откуда вы узнали о страховании вкладов?
- 9) Какое влияние система страхования вкладов оказывает на ваше финансовое поведение?

В результате проведенного опроса получены следующие результаты:

\* 28% населения оценило свое материальное состояние как плохое, 54% - среднее и 18% - хорошее.

\* Доход снизился у 46% населения - это можно расценивать, как отрицательный фактор, влияющий на рост сберегательной активности населения.

\* Наибольший процент составили респонденты, которые тратят все деньги на текущие нужды и ничего не откладывают (54%), всего 8% - тратят деньги на текущие нужды, а потом откладывают и 38% стараются сначала что-то отложить, а оставшиеся денежные средства тратят.

В настоящее время вклады в банке имеют 34% опрошенных, а это достаточно малое количество респондентов. Из них 100% имеют срочные вклады в банке, которые состоят в системе страхования вкладов.

Из опрошенных мной людей, только 48% - знают о том, что в России вообще существует страхование вкладов. Из них 83,3% - знают об этом достаточно поверхностно, только то, что слышали от родственников и знакомых, зачастую они даже не знают точную сумму, которая страхуется в банках.

Экономически – активное население, способное к сбережениям и инвестированию своих денежных средств составило наибольшую часть респондентов, однако срочные вклады из них имеет меньше половины.

Это свидетельствует о том, что гарантированность возврата денежных средств не дает необходимого доверия к системе со стороны вкладчиков. Так как уровень доходности населения носит периодический характер, потенциальные вкладчики нуждаются в более гибких условиях предоставления страхования вкладов, что не предусматривается агентством на данный момент в полной мере.

Под влиянием кризиса способность населения со «средним» достатком к сбережениям падает, что значительно снижает долю вкладов на рынке. Таким образом, недоверие к системе страхования вкладов, а также низкая активность населения в данной структуре обусловлена ограниченной информативностью.

Основной причиной использования банковских депозитов является уверенность в том, что хранить деньги в банке безопасно, а также то, что банк гарантирует доход от денежных средств. Некоторые респонденты одним из побудительных мотивов для хранения своих денежных средств в банках называют «дисциплинирующее» воздействие депозитов – положив деньги в банк, не видя их, люди избавляются от необязательных трат, которые они могли бы осуществить.

Также для населения остается непонятной, и из-за этого сложной, деятельность Агентства по страхованию вкладов, что и влечет за собой их недоверие. Поэтому, в первую очередь требуется правовое совершенствование системы страхования вкладов, которое предусматривает под собой развитие политической, законодательной и экономической базы в этой области.

По результатам проведенной работы можно сделать вывод, что для дальнейшего оздоровления банковской системы, необходимо совершенствовать систему страхования вкладов. Сделать это можно за счет усиления контроля над банковской деятельностью со стороны государства. С помощью повышения доверия к системе со стороны вкладчиков, снижения социальной напряженности в обществе.

В развивающихся странах наличие развитой и доступной системы страхования вкладов является важнейшим индикатором качества жизни. Таким образом, необходимо построить систему постоянного наблюдения за качеством банковской деятельности, которая будет учитывать опыт других стран, и ориентироваться на текущие потребности в развитии отечественной банковской системы.

Функционирование системы страхования банковских вкладов требует постоянного мониторинга, и каждый раз, обращаясь к ней, можно будет выявлять новые направления её развития.

#### **Литература**

1. Барчуков, В.П. Что нужно знать о страховании банковских вкладов / В.П. Барчуков, В. П. Сергеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «ДЭКС-ПРЕСС», 2012.
2. Турбанов А.В., Российская банковская система на современном этапе // Деньги и кредит, 2011 г.
3. Турбанов А.В. Системы страхования депозитов: мировая практика и тенденции развития // Финансовое право, 2011 г.
4. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс] – [www.asv.org.ru](http://www.asv.org.ru)
5. Все о страховании [Электронный ресурс] - <http://www.o-strahovanie.ru/strahovanie-vkladov.php>

## МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ ПЛАСТИКОВЫХ БАНКОВСКИХ КАРТ И ПУТИ ЕГО УСТРАНЕНИЯ

Ерохина В.Г, Митрюшина Ю.Н, студентки 2 курса,  
Руководитель Кулакова Н.Н. к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные проблемы мошенничества с использованием банковских карт. Представлены наиболее распространенные виды преступлений с пластиковыми картами и исследуются пути по предупреждению данного вида мошенничества.

**Ключевые слова:** мошенничество, банковские карты, безопасность, безналичные расчеты

Сегодня банковские карты стали неотъемлемой частью жизни большинства людей. Они практически полностью заменили наличные деньги и стали мишенью для злоумышленников, которые, получив доступ к карте, могут завладеть всеми средствами на счете.

Преступники, занимающиеся мошенничеством с банковскими картами, составляют «элиту» криминального мира. Их отличительной чертой является не только высокий интеллект, но и широкий спектр знаний в различных областях науки и техники. С развитием экономической системы люди для хранения денег помимо обычных счетов теперь используют и банковские карты.

Банковская карта является, во-первых, одним из инструментов безналичных расчетов, во-вторых, избавляет людей от необходимости носить с собой крупные суммы наличных денег [1]. Выполняя эти задачи, она, казалось бы, защищает денежные средства людей от кражи.

С каждым годом количество пользователей банковских карт неимоверно растет [3]. На фоне роста популярности использования банковских карт участились случаи мошенничества, связанные с кражей денег со счетов клиентов. Ничего неподозревающие люди в одно мгновение лишаются крупных сумм после покупки какого-либо товара или услуги, использования банкомата или оплаты счёта. При этом случаются и хищения массового масштаба, когда одновременно у большого числа клиентов конкретного банка со счетов исчезают крупные суммы денег.

По состоянию на 1 октября 2016 года кредитными организациями было выпущено 250957 банковских карт, среди которых 221346 являются расчетными и 29611 - кредитными. Данные ЦБ РФ свидетельствуют о том, что количество безналичных транзакций по платежным картам растет и составляет более двух третей.

В 2016 году зафиксировано 107 тыс. случаев краж денег с банковских карт. Не утешает прогноз экспертов и на 2017 год, по их данным количество

краж составит 135-140 тыс. Предполагается, что число преступлений в области пластиковых карт увеличится на 30%. [6]

Наибольшее количество преступлений в 2016 году было совершено через Интернет и мобильный банкинг. Основной причиной мошенничества с пластиковыми картами остается неосторожность людей и не соблюдение элементарных правил безопасности.

Общий ущерб за прошлый год составляет около 1,14 млрд. рублей. И не смотря на то, что с каждым годом усиливаются меры по защите и повышению безопасности финансовых операций через банковские карты, мошенники находят все новые пути обмана.

На сегодняшний день известно много способов обмана людей и кражи денег с их банковских карт [4], от элементарного подглядывания из-за плеча в процессе пользования клиента банкоматом и дальнейшим хищением его карты, до хакерских атак на программное обеспечение пользователя.

В настоящее время известно множество вариантов утечки данных. К основным можно отнести:

#### 1. PIN-код.

Овладение PIN-кодом владельца банковской карты является самым распространенным видом мошенничества в данной сфере. Для определения секретного кода, который позволяет совершать операции с имеющимися средствами на карте, мошенники используют специальное устройство - «ПИН-ПАД», который устанавливается рядом со считывающим датчиком. Имитация ПИН-ПАДа запоминает введенный держателем карты код. Таким образом, мошенники, владеющие современными компьютерными технологиями, совершают кражи наличности с банковской карты.

#### 2. Фишинг.

В настоящее время распространено мошенничество с банковскими картами через сеть Интернет. Фишинг – это рассылка писем от имени популярных брендов на электронную почту. Как правило, во вложении присутствует ссылка на подтверждение конфиденциальных данных. Пользователь, переходя по данной ссылке, сам предоставляет свои данные преступникам.

#### 3. Вишинг.

Широко известны и телефонные мошенничества с банковскими картами. Вишинг аналогичен фишингу. Мошенник имитирует звонок автоответчика, и держатель денежных средств получает сообщение о том, что с его картой совершаются противозаконные действия. К данному сообщению обычно прикрепляются различные инструкции и рекомендации (чаще всего номер телефона, по которому ему следует немедленно перезвонить). Если человек перезванивает по указанному номеру, компьютерный голос предлагает ввести номер карты с клавиатуры мобильного телефона. Кроме того, злоумышленник может потребовать ввести PIN-код, номер счета, кодовое слово, срок действия карты, а также сверить данные паспорта.

#### 4. Неэлектронный фишинг.

Это мошенничество с банковскими картами, связанное с осуществлением различных покупок при помощи денежных переводов при введении PIN-кода. Неэлектронный фишинг использует реально функционирующие торговые и сервисные предприятия или уже действующие компании. Владельцы карт совершают разнообразные покупки, снимают деньги или получают услуги, вводя PIN-код карты. Сотрудники мошеннических предприятий тайно копируют сведения и информацию, которая находится на магнитной полосе карты. Впоследствии осуществляется снятие денежных средств со счета через банкомат.

#### 5. Вирус.

Это один из последних способов завладения конфиденциальной информацией по карте. Злоумышленники запускают в терминалы и банкоматы вирус, который отслеживает все совершаемые операции и собирает информацию, а затем отправляет ее преступникам. Такое мошенничество с банковскими картами требует обширных знаний в области компьютерных технологий и умение составлять различные программы.

#### 6. СМС-мошенничество.

Достаточно часто люди получают смс - сообщение от обслуживающего банка с информацией о блокировке денежных средств на их карте из-за попытки несанкционированного доступа к ней, к такому сообщению также прилагается номер, на который рекомендуется перезвонить.

#### 7. Кража карты и обнуление счета.

Это происходит в тех случаях, когда финансовая организация не может произвести вовремя блокировку. Весьма распространена и подделка карт. Полученная мошенниками информация о счете человека переносится на пластик. Информация на подлинной карте также может быть подвергнута изменениям.

Заказ по сети Интернет или почте различных услуг и товаров человеком, который не является держателем счета, также достаточно популярный тип преступлений в этой сфере. Злоумышленник может получить доступ к карте посредством изменения адреса или требованием повторного выпуска кредитной карты. Часто преступники используют «двойную прокатку». Такое мошенничество с банковскими картами осуществляется при сговоре торговых и сервисных компаний. Многократная прокатка позволяет получить дополнительные копии данных карты, с помощью которых впоследствии осуществляются незаконные действия.

Пластиковые карты начали активно выпускаться в 1950-х и постепенно заменили чековые книжки. Сегодня пластиковые карты надежно укрепились в нашей жизни и стали превосходить наличные расчеты. Банковская карта облегчает процесс совершения покупок и услуг. С ее помощью люди могут оплачивать необходимые им товары и услуги через интернет - магазины, не выходя из дома. Но стоит помнить, что неосторожное использование карты может привести к обнулению хранящихся на ней денежных средств.

Риск при работе с банковскими картами не может быть нулевым [4], но для минимизации влияния рисков факторов использования данных карт

необходимо усилить работу государству и банкам, а также быть более осторожными и самим держателям карт.

Сегодня ЦБ РФ применяет различные меры, усиливающие финансовую ответственность банка за потери денежных средств по картам клиентов [2]. Коммерческие банки активно применяют комплексный подход в защите данных клиентов и используют весь комплекс организационно-технических мер, основанный на высокотехнологичных методиках и решениях, который определяет технологии мошенничества, которые развиваются стремительнее защитных программ:

- SMS-оповещения держателям карт об авторизации запросов по карте;
- двойная аутентификация: клиент должен ввести помимо PIN-кода одноразовый пароль, код, приходящий на e-mail или в виде смс - сообщения;
- использование технологии 3-D Secure для платежей через Интернет;
- использование процедуры выпуска EMV-карт;
- использование специальных программных систем фрод-мониторинга и анализа транзакций.

На сайте ЦБ размещена памятка «О мерах использования банковских карт». В ней отражены общие рекомендации при совершении операций с банковской картой в банкомате и при ее использовании для безналичной оплаты товаров и услуг. Соблюдая рекомендации, держатель карты обеспечивает максимальную сохранность банковской карты, ее реквизитов, PIN-кода и других данных, а также снижает риски при совершении операций с использованием карты в банкомате, при совершении денежных переводов, безналичной оплате товаров и услуг, в том числе через сеть Интернет. [7]

Обезопасить себя от мошенничества не так сложно. Необходимо бережно и аккуратно относиться к пластиковым картам, хранить в безопасных местах и не оставлять без присмотра. Крайне нежелательно позволять использовать карту третьим лицам, а том числе родным и близким. Совершать интернет – покупки можно только через проверенные сайты, избегая сомнительных ресурсов и источников. Также необходимо помнить, что хранить большую сумму денег на банковской карте опасно. Зачастую для совершения платежа по банковской карте преступнику достаточно знать только лишь данные банковской карты, нанесенные на самой карте (номер и срок действия карты, код CVV2). Если мошенники все-таки завладели средствами на счете, необходимо незамедлительно обратиться в обслуживающий клиента банк с просьбой заблокировать карту в срочном порядке.

### Литература

1. Демичева М.А., Кулакова Н.Н. Электронные деньги: их сущность и перспективы развития в России. В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 88-92.



2. Зайцева Н.В., Кулакова Н.Н. Центральный банк: сущность и основные функции. / В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 140-143.
3. Круглов В.Н., Трутнева Н.Ю. Человеческий фактор как потенциал экономического роста. / Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4. С. 106-107.
5. Кулакова Н.Н. Спрос на рынке ипотечного кредитования и факторы его определяющие // Наука Красноярья, Том 6, № 1-2, 2017. С. 203-206
6. Ушакова Е.И., Мигел А.А. Роль виртуальной валюты в развитии современной денежной системы / В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. 2015. С. 171-175.
7. Журнал о бизнесе. [Электронный ресурс]. URL:<http://kapitalist.tv> (Дата обращения 02.03.2017)
8. Основные показатели развития национальной платежной систем/ Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru> (Дата обращения 27.02.2017)

## КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

**Крыгина Е.С.** бакалавр 3-го курса  
Руководитель **Полярина Е.М.**, ст. преподаватель  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в статье рассматриваются основные проблемы функционирования рынка ценных бумаг в России. Данный рынок все еще развивается и подвержен рискам, порой является нестабильным и участники его заинтересованы в том, чтобы их права и интересы защищались. В совокупности с другими сферами он обеспечивает экономический рост, от которого зависит эффективность функционирования национальной экономики и ее положение в мировой экономической системе.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, финансовый рынок, капитализация, торги.

Неотъемлемой частью рыночной экономики является рынок ценных бумаг. Инфраструктура данного рынка последнее время динамично развивается, количество участников рынка растет, а также повышается и их профессиональный уровень. Рынок ценных бумаг осуществляет функцию формирования вложения капиталов. Данный сегмент рынка является самой мобильной частью

рынка капиталов, обеспечивающая возможность быстрого и эффективного перелива финансовых средств в различные сферы экономики.

Основные задачи рынка ценных бумаг – обеспечение межотраслевого перетока инвестиционных средств, привлечение инвестиций на отечественные предприятия, а также организация условия для накопления и дальнейшего инвестирования средств.

Инвестиции, воздействуя на рост экономики, обеспечивают осуществление структурных сдвигов в национальной экономике, внедрение «ноу-хау», улучшение деятельности на микро- и макроуровнях.

Рынок ценных бумаг возник в России возник за небольшой промежуток времени, поэтому он является достаточно специфичным. В результате формирования фондового рынка появились некоторые проблемы, которые необходимо преодолеть для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг.

В настоящее время рынок ценных бумаг в России характеризуется большими объемами, является не ликвидным, обладает неразвитыми материальной базой, технологиями торговли, а также высокой степенью всех рисков. Данный рынок напрямую зависит от ожиданий иностранных портфельных инвесторов. Если сказать в целом, то финансовый рынок России не соответствует масштабам экономики, фактическому уровню инвестиций, как в финансовых, так и в реальный сектор экономики. [5]

Не совсем совершенным в нашей стране является регулирование и контроль рынка ценных бумаг. Еще одной проблемой данного рынка является его высокая волатильность, или, иными словами, изменчивость цен основных финансовых инструментов, которые обращаются на рынке.

В настоящее время на рынок ценных бумаг оказывают влияние резкие скачки мировых цен на нефть, колебания курса национальной валюты. Все это делает его уязвимым. [6]

На основе этого главные индексы российского фондового рынка ММВБ, которые отражают изменения стоимости акций, являются весьма динамичными. К концу 2014 года наблюдалось разнонаправленное движение индексов. Повышению рублевого ММВБ способствовала девальвация рубля по отношению к доллару и евро. На рисунке 1 представлена динамика индексов ММВБ в период с 2014 по 2016 годы.

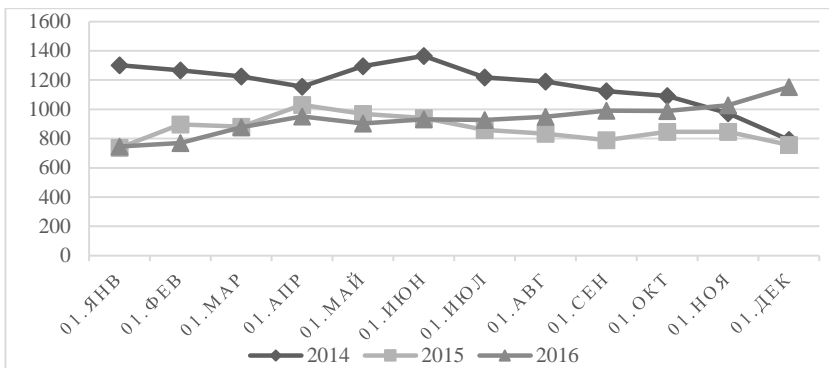


Рисунок 1. Динамика индексов ММВБ за 2014-2015 гг. (составлено по данным: <https://moex.com/>)

В связи с нестабильной экономической ситуацией в мире не исключается обострение таких рисков, как страновой, политический, процентный, валютный и инфляционный. В результате такой ситуации произойдет уменьшение объемов денежных средств, которые размещаются в финансовые инструменты и обращаются на российском фондовом рынке, возможно также и ограничение масштаба эмиссии ценных бумаг. Сокращение объемов финансовых средств в некотором роде обусловлено и оттоком иностранного капитала, так как международные инвесторы стремятся минимизировать риски, и выводят активы из развивающихся рынков, в том числе из России. Данные факторы способствуют снижению инвестирования.

Несмотря на это, за 2015 год оборот на срочном рынке Московской Биржи вырос на 52,8 % по сравнению с 2014 годом, составив 93,71 трлн рублей. Наибольший прирост объемов торгов был зафиксирован в товарной и денежной секциях срочного рынка. Таким образом, несколько изменилась структура оборотов: доля индексных и фондовых производных инструментов снизилась, а доля валютных и товарных – выросла.

Общий объем торгов на всех рынках биржи по итогам 2016 года вырос по сравнению с предыдущим годом на 24% и составил 850,4 трлн рублей. При этом в декабре минувшего года показатель вырос на 18,5% по сравнению с аналогичным периодом в 2015 году и составил около 89,5 трлн руб. [1]

В настоящее время функционирования наблюдается тенденция увеличения капитализации рынка акций (Рисунок 2). Для данный рынок характерна высокая доля крупнейших нефтяных и газодобывающих компаний таких, как ОАО «Газпромнефть», «Роснефть», «Лукойл», ведь нефтяная отрасль является основной российской экономики. Акции данных компаний являются привлекательными для инвесторов, спрос на них растет, в результате чего увеличивается их курс, а, соответственно, и к повышается капитализация рынка.



Рисунок 3. Капитализация рынка ценных бумаг 2015-2016 гг. [3]

Также капитализация также растет благодаря увеличению количества обращаемых акций с приходом на рынок новых компаний или привлечению дополнительного акционерного капитала. Таким образом, излишняя концентрация рынка акций – еще одна проблема фондового рынка в целом.

Не менее важным недостатком отечественного рынка ценных бумаг является олигополия в среде посредников. Главными посредниками в России на рынке ценных бумаг выступают Московская Биржа и Фондовая биржа «Санкт-Петербург», а также клиринговый центр МФБ (бывшая Московская фондовая биржа). Это создает условия для манипулирования рынком. [4]

Существенными проблемами, влияющими на развитие рынка ценных бумаг в нашей стране, являются организационные, кадровые и методологические.

Организационные проблемы обусловлены отсутствием развитой инфраструктуры рынка и недостаточным информационным обеспечением. Кадровые проблемы характеризуются малым сроком развития РЦБ и незначительным числом настоящих профессионалов. Хотя они существовали и до кризиса, но во время него обострились. Методологические проблемы связаны с непроработанностью методов осуществления большинства фондовых операций и отдельных процедур на изучаемом рынке.

Проблемы развития рынка ценных бумаг также связаны с незначительным объемом финансирования экономики при помощи механизмов фондового рынка (в Российской Федерации – менее 6%, а в странах с развитой рыночной экономикой – до 20%); малым удельным весом реального капитала на финансовом рынке; недостатком современной модернизированной системы центров клиринговых расчетов, депозитариев, автономных регистраторов; неимением общих общероссийских классификаторов операций, технологий банков и бирж, которые соответствуют мировым стандартам. [7]

Таким образом, рынок ценных бумаг играет немало важную роль в перераспределении финансовых ресурсов государства, а также является необходи-

мым для успешного развития рыночной экономики. Именно поэтому восстановление, развитие и регулирование рынка ценных бумаг становится все более, первоочередной задачей, стоящей перед правительством. Для обеспечения успешного функционирования фондового рынка России необходимо усовершенствовать системы регулирования и надзора по отношению к рынку ценных бумаг, преодолеть внешние факторы, которые оказывают негативное воздействие на рынок, т.е. хозяйственный кризис, политическую и социальную нестабильность.

### Литература

1. Зайцева О.Д., Хабибулина А.И. Проблемы и перспективы развития российского рынка ценных бумаг в условиях кризиса // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XLI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(41). [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/4\(41\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/4(41).pdf). (Дата обращения: 01.03.2017).
2. Информационный ресурс Investfunds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investfunds.ru/>. (Дата обращения: 01.03.2017).
3. Капитализация рынка ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/216/>. (Дата обращения: 01.03.2017).
4. Козин И. С. Проблемы развития рынка ценных бумаг в российской экономике // XL Студенческая международная заочная научно-практическая конференция «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки». – 2016. – № 11 (40). – с. 444-52.
5. Корзова К. Р. Проблемы российского рынка ценных бумаг на современном этапе // Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков: сборник материалов XII международной научно-практической конференции, г. Екатеринбург, 17-18 апреля 2015 г. – Екатеринбург. – 2015. – С. 1270-1275.
6. Московская фондовая биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moex.com/>. (Дата обращения: 01.03.2017).
7. Мигел А.А., Полярина Е.М. Эмиссия государственных ценных бумаг как способ финансирования дефицита бюджета Калужской области. В сборнике: Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Под редакцией Пириговой Т.Э., Никифорова Д.К. 2015. С. 289-293.

## ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Сычева К.Э. бакалавр 2-го курса

Руководитель Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассматриваются основные цели и принципы денежно-кредитной политики, проведен анализ денежно-кредитной политики Банка России, рассмотрена взаимосвязь курса валют, цели инфляции, взаимосвязь между потребительской корзиной и стабильностью цен, также выявлены условия эффективного воздействия денежно-кредитной политики на экономику, проанализирован плавающий валютный курс и его значение в кредитно-денежной политике.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, Банк России, курс валют, инфляция, потребительская корзина, стабильность цен, плавающий валютный курс.

Основной функцией Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля является, так гласит статья 75 Конституции Российской Федерации и главной целью денежно-кредитной политики в соответствии со статьей 34.1 Федерального закона №86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». При этом, в законе о Банке РФ указано, что защита и обеспечение устойчивости рубля достигается при помощи поддержания<sup>1</sup> ценовой стабильности, а также для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста. Следовательно, обеспечение устойчивости национальной валюты не означает фиксацию ее курса по отношению к другим валютам на определенном уровне, а достигается путем сохранения покупательной способности рубля, то есть посредством обеспечения ценовой стабильности. Обеспечение ценовой стабильности означает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции. Формируя более прогнозируемую среду для долгосрочного планирования и принятия экономических решений, ценовая стабильность способствует увеличению доверия к национальной валюте, создает условия для роста инвестиций и структурных изменений в экономике. Таким образом, устойчивая низкая инфляция способствует повышению благосостояния граждан, то есть достижению конечной цели государственной экономической политики.

Цель по инфляции определена для индекса потребительских цен, полученного за месяц по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года. Так как меры денежно-кредитной политики принимаемые в настоящее время оказывают влияние на рост цен в будущем – в пределах до двух лет, то конкретный целевой уровень инфляции определяется на среднесрочную перспективу, то есть, другими словами, на следующие два-три года. Этот уровень

устанавливается Банком России с взаимодействием Правительства Российской Федерации.

С одной стороны, ценовая стабильность предполагает, что целевой уровень инфляции не должен быть высоким, но с другой стороны, чтобы избежать дефляции, которая ведет к снижению экономического роста, призывая население откладывать расходы на завтра, а предприятия – сокращать производство, целевой уровень инфляции не должен быть слишком низким.

В России, в потребительской корзине, значительную долю занимает продовольствие, цены на которое традиционно отличаются высокой волатильностью, а также товары и услуги, цены на которые в значительной степени зависят от административных решений и колебаний курса рубля. С учетом этого, а также принимая во внимание опыт других стран с развивающимися рынками, цель по инфляции определена на уровне 4%. Банк России планирует снизить темпы прироста потребительских цен до 4% в 2017 году и в дальнейшем поддерживать их вблизи данного уровня. Для достижения поставленной цели по Банк России воздействует прежде всего на цену денег в экономике через процентные ставки. Данное воздействие осуществляется через ключевую ставку, которая устанавливается Советом директоров Банка России. Решения по денежно-кредитной политике принимаются Банком РФ независимо от других органов государственной власти, что закреплено в Законе о Банке России.

Плавающий валютный курс является необходимым условием эффективного воздействия денежно-кредитной политики на экономику. Являясь уже установленным стабилизатором, плавающий валютный курс позволяет экономике адаптироваться к изменению внешних условий. Банк России следует режиму плавающего валютного курса, другими словами, он не проводит валютных интервенций в целях поддержания курса, не препятствуя формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов.

Курс рубля определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на внутреннем валютном рынке. Механизм влияния ключевой ставки на инфляцию представляет собой процесс постепенного распространения соответствующего сигнала Банка России о сохранении или изменении ключевой ставки и ее будущей траектории от фрагментов финансового рынка на реальный сектор экономики и в итоге на инфляцию.

Изменение уровня ключевой ставки транслируется в экономику по различным каналам: процентному, кредитному, валютному, каналу цен активов. На первом этапе работы трансмиссионного механизма

денежно-кредитной политики, сигнал от ключевой ставки передается ставкам в сегменте «овернайт» денежного рынка, в котором заключаются кредитно-депозитные сделки на срок 1 день. Сближение ставок в этом сегменте с ключевой ставкой является операционной целью денежно-кредитной политики, для достижения которой Банк России использует операционную процедуру. За изменением ставок в краткосрочном сегменте денежного рынка следует изменение ставок на долгом рынке: достаточно быстро в среднесрочном сегменте, и уже медленнее в долгосрочном сегменте.

С некоторым благом (в зависимости от ситуации в финансовом секторе) импульс передается и ставкам по кредитам, и депозитам банков, физическим лицам, и нефинансовым организациям. При этом, как правило, в периоды снижения ставок денежного рынка банки начинают снижать депозитные ставки быстрее, чем кредитные, а в периоды повышения, наоборот, прежде всего повышают кредитные ставки, а затем только депозитные. Для экономических агентов это означает изменение условий принятия решений о потреблении, сбережении, инвестировании, производстве, что оказывает влияние на динамику цен. При иных равных условиях снижение процентных ставок стимулирует кредитование, способствует увеличению потребления, ведет к увеличению инвестиций, но, при этом, инфляционное давление может увеличиваться. Высокие процентные ставки, наоборот, способствуют росту сбережений и сдерживают кредитование и инвестиционную активность, однако, ослабляют инфляционное давление. Изменение уровня ключевой ставки также влияет и на другие финансовые показатели, например, такие как: валютный курс, цены финансовых активов (цены акций), цены на недвижимость. Таким образом, повышение ключевой ставки способствует росту привлекательности вложений в национальной валюте и ее укреплению, однако, оно же и ведет к увеличению стоимости заемных ресурсов, а также сдерживает активность на финансовом рынке и рынке недвижимости. В процентных ставках по долгосрочным договорам всегда заложены инфляционные ожидания. Банк РФ ориентируется на то, что со временем по мере снижения инфляции и инфляционных ожиданий долгосрочные ставки по кредитам будут снижаться, обеспечивая поддержку экономическому росту.

В условиях низких инфляционных ожиданий долгосрочные ставки будут стабильно формироваться также на низком уровне, что является одним из важных преимуществ режима таргетирования инфляции, в рамках которого Банк России реализует денежно-кредитную политику.

Изменение ключевой ставки оказывает влияние на экономику не сразу, а с учетом длинной цепочки взаимосвязей с течением времени, как говорилось



ранее, до двух лет. В большей степени, эффект мер денежно-кредитной политики проявляется через год-полтора. Поэтому, решения по ключевой ставке основываются на среднесрочном прогнозе макроэкономического развития, который включает динамику таких показателей, как потребление, инвестиции, экспорт, импорт, выпуск, инфляция и так далее. Прогноз формируется на основе модельных расчетов и экспертных суждений.

Кроме этого, Банк России обсуждает экономическую ситуацию и прогнозы с органами государственной власти, которые также проводят экономическую политику, обеспечивая согласованность прогнозов макроэкономического развития. При принятии решения об уровне ключевой ставки, Банк России рассматривает возможные варианты развития ситуации в экономике, и выбирает оптимальную траекторию снижения инфляции до целевого уровня, которая сложится при определенной траектории изменения ключевой ставки. При этом, Банк России учитывает возможности российской экономики, а также влияние принимаемого решения на финансовую стабильность. Банк России не реагирует на текущее замедление или ускорение инфляции, если влияние вызвавших его факторов будет исчерпано в среднесрочной перспективе и инфляция достигнет целевого уровня без принятия дополнительных мер.

Основанием для изменения ключевой ставки является прогнозируемое устойчивое и продолжительное отклонение темпов роста потребительских цен от цели в среднесрочной перспективе. Банк РФ улучшает качество экономического анализа и прогнозирования. Он также продолжает совершенствовать модельный инструментарий и внутренние процедуры принятия решений, использует передовой опыт других центральных банков и международных организаций. Банк России рассматривает информационный канал как один из важных каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. При принятии решений, экономические агенты во многом полагаются на свои ожидания относительно дальнейшего изменения цен, а также относительно динамики краткосрочных процентных ставок и других экономических индикаторов.

При реализации денежно-кредитной политики Банк России стремится формировать прогнозируемую экономическую среду не только посредством создания четких ориентиров и поддержания ценовой стабильности, но и следуя принципу информационной открытости. Регулярное раскрытие информации о целях, содержании и результатах принимаемых мер, разъяснение широкой общественности характера инфляционных процессов в России и возможностей

влияния на них, повышают прозрачность проводимой политики, способствуют увеличению эффективности реализации денежно-кредитной политики. и их прогноза, при этом Банк России стремится создавать четкие ориентиры для населения и бизнеса, в том числе путем повышения информационной открытости.

### **Литература**

1. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. - 2015. - № 6. - С. 69-87.
2. Порублева М. А. Совершенствование денежно-кредитной политики Банка России в условиях глобализации // Банковские услуги. - 2014. - № 6. - С. 2-12.
3. Интернет источник <http://www.cbr.ru/dkp/>



## **Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях**

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В УЗБЕКИСТАНЕ

Дадабаев К.А., преподаватель кафедры «Маркетинг»  
Ташкентский государственный экономический университет

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы развития логистического сервиса, которые являются важным элементом глобализации экономики и международных отношений. Рассматриваются сущность логистического сервиса, его составляющие элементы, даны основные показатели качества с точки зрения потребителя. Автор раскрывает задачи, особенности и показатели качества деятельности логистического сервиса. Показано, что в Узбекистане, благодаря имеющимся природно-климатическим условиям, в агропромышленном комплексе существует большой потенциал для дальнейшего развития и расширения предоставляемых логистических услуг. Важное значение уделяется безопасности продуктов питания.

**Ключевые слова:** логистика, логистический сервис, логистическая система, использование потенциала, качество логистического сервиса, конкурентоспособная среда, привлекательность предлагаемой продукции, логистические услуги, инвестиционная деятельность, глобализация мировой экономики, показатели качества, безопасность продуктов питания.

Глобализация мировой экономики и усиление конкурентоспособной среды привели к резким изменениям рыночной конъюнктуры и снижению спроса потребителей на продукты мирового рынка. В результате каждый производитель конкурентоспособной продукции в механизме организационно-экономического развития превращается в жизненно необходимый элемент. Это предполагает разработку системы управления процессов логистики: управление потоками продукции, обеспечение сырьём производителя и доведение готовой продукции до потребителя, посредством информационного и финансового потоков. Логистика, являясь сложной системой, включает в себя процессы информационно-коммуникационных технологий, производство, транспортировку и хранение товаров.

В настоящее время необходимо совершенствовать тактику и стратегию логистики на основе изучения научно-практических аспектов уровня использования экономического потенциала нашей страны. Следовательно, логистика, при помощи предоставляемого комплекса услуг потребителям, является эффективным средством создания взаимосвязывающей системы между покупателем, посредником и производителем, она служит значительному увеличению привлекательности предлагаемой продукции. Сегодня в составе себестоимости товара существенная часть отводится транспортным расходам, подготовке к потреблению в процессе производства продукции, установке, ремонту, издержкам

эксплуатации, оказанию информационно-коммуникационных услуг и ряда других расходов.

По этой причине со стороны правительства нашей страны нормативные основы постоянно совершенствуются. В частности, Постановлением Кабинета Министров от 6 марта 2015 года «О программе мер по развитию и модернизации инженерно-коммуникационной и дорожно-транспортной инфраструктуры на 2015-2019 годы» предусматривается осуществление более 150 проектов на общую сумму 10 миллиардов долларов, ориентированных на развитие дорожно-транспортной инфраструктуры Узбекистана[2]. В качестве важной задачи предусматривается уменьшение расходов на вывоз производимых в нашей стране товаров на мировой рынок, а также развитие информационно-коммуникационной, дорожно-транспортной систем и инженерно-коммуникационного строительства в рамках осуществления приоритетных направлений всех инфраструктурных сфер и их модернизации. Однако, недостаточный уровень развития логистики, в настоящее время облегчает приток конкурентов в действующий сектор рынка.

В современном рынке требуется не только материальный товар, но и сопровождающие его услуги. В обобщенном смысле услуга (служба) выражается определённым действием, приносящим пользу потребителю. В качестве трудового продукта служба, услуга, являясь определенной ценностью, выявляет характер выражаемого товара со стороны потребителей и в качестве своеобразного полезного продукта. То есть, современное отношение к товару, на наш взгляд, представляет следующее: понимается в качестве взаимосвязи между ощутимыми и неощутимыми особенностями.

По этому поводу можно утверждать, что логистика, охватывая большую часть обслуживания потребителям и организующая поток определенных товаров, поддерживающая взаимосвязь между материальным совершенством товаров, создает логистический сервис. Он выражает осуществляемые возможности распределения между товаром и сферой обращения, а также совокупность оказываемых услуг в процессе доведения (передачи) товара до потребителя.

В развитых странах в первую очередь обращают внимание на задачи логистического сервиса. На рынке логистических услуг наблюдается устойчивая тенденция увеличения спроса потребителей на комплексность и качество услуг. По нашему мнению, основными показателями качества логистического сервиса, с точки зрения потребителя, должны быть следующие:

- Затраченное время, начиная от получения заказа поставщика до поставки потребителю;
- Гарантированное доверие на поставку в любых условиях;
- Наличие реальных возможностей поставки первого спроса заказчику;
- Наличие необходимых резервов логистической системы;
- Максимальное соответствие выполненных заказов нужд потребителей;
- Удобство размещения заказа в логистической системе в любое время;
- Объективность цен логистической услуги;

- Наличие возможностей предоставления клиентам кредитов и скидок на товары;
- Обеспечение на высоком уровне качества упаковки товарного продукта и др.

Основываясь на аналитических данных оказываемых логистических услуг, в нашей стране имеются все возможности для удовлетворения вышесказанных требований. Это отразилось на развитии экспорта овощей и продуктов в различные страны предпринимателями Узбекистана

В Узбекистане сейчас выращиваются 300 кг овощей, 75 кг картофеля и 44 кг винограда на душу населения, что превышает (альтернативную) потребительскую норму в 3 раза. В настоящее время Узбекистан экспортирует продукты, в первую очередь овощи и фрукты, в 80 стран мира на общую сумму 5 миллиардов долларов. Однако, это всего лишь часть экспортируемых видов товаров. На практике этот показатель, возможно увеличится в несколько раз. А это, в свою очередь, подтверждает необходимость совершенствования и развития научно обоснованной логистической системы поставки потребителям и выращивании сельскохозяйственной продукции в агропромышленном комплексе (АПК).

Агропромышленный комплекс расширяет возможности системного управления техническим, информационно-ресурсным, финансовым, материальным потоками, требуемых в процессе производства, хранения, перевозки и продажи продуктов. Поэтому в отраслях АПК, в частности в процессах продажи, перевозки, хранения сельскохозяйственной продукции, а также обеспечения материально-технического производства, актуально значимо развитие логистической инфраструктуры. В связи с этим, Узбекистане до 2020 году предусматривается строительство 17 специализированных логистических центров по хранению, переработке и перевозке. В частности в 2016 году в рамках проекта на строительство центров на территории Андижанской, Наманганской, Ферганской, Сурхандарьинской и Кашкадарьинской областях выделено средств на общую сумму в 520 миллиардов сумов. [1]

В каждой стране одним из главных факторов решения проблем социальной защиты населения, укреплении социальной устойчивости считается обеспечение безопасности продуктов питания.

Обеспечение безопасности продуктов питания во многом связано с развитием сельскохозяйственной отрасли, с показателями выращивания продуктов, с условиями обработки и переработки, с качеством отраслевой продукции, хранением, протеканием агротехнологических процессов, а также со степенью постоянной обеспеченности продуктами на рынках зарубежных стран.

С этой точки зрения в нашей стране созданы все условия по обеспечению безопасности продуктов питания не только в центре Узбекистане, но и на региональных рынках. Обеспечение сельскохозяйственной продукции способствует увеличению поступления валюты.

В целях расширения привлечения прямых иностранных инвестиций необходима организация нового мощного производства высоких технологий,

ориентированных на экспорт регионально конкурентоспособной современной промышленной продукции, обеспечения интенсивного развития инженерно-коммуникационной, дорожно-транспортной, социальной инфраструктуры и логистических услуг, что является важным фактором свободной экономической зоны.

Для создания благоприятных условий развития свободной экономической зоны было принято Постановление от 26 октября 2016 года «О дополнительных мерах по расширению и активизации деятельности свободной экономической зоны» [3], что является предпосылкой для дальнейшего развития логистического сервиса в будущем.

На наш взгляд, для повышения эффективности развития логистических услуг, следует выполнить следующие задачи:

1. Модернизация деятельности региональных предприятий, совершенствование правильной реализации процессов диверсификации на предприятиях;
2. Внедрение современных инновационных технологий в производство предприятий, находящихся на территории СЭЗ;
3. Производство качественных товаров, отвечающих международным стандартам;
4. Обеспечение устойчивого роста жизненного цикла экспортного товара;
5. Внедрение ресурсосберегающих технологий в деятельность предприятий;
6. Правильная организация региональной специализации и производство экологически чистой продукции;
7. Совершенствование механизмов эффективного использования природно-ресурсного потенциала;
8. Оценка существующих минерально-сырьевых ресурсов и внедрение ресурсосберегающих технологий в добывающей и обрабатывающей промышленности;
9. Механизм организации малых промышленных зон;
10. Расширение участия коммерческих банков в реализации новых инвестиционных проектов в малых промышленных зонах;
11. Обеспечение занятости населения посредством организации и развития промышленных предприятий в регионе;
12. Обеспечение эффективного использования трудового потенциала в регионе.

### **Литература**

1. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Узбекистана на период 2017-2021 года.
2. Постановление КМ от 6 марта 2015 года «О программе мер по развитию и модернизации инженерно-коммуникационной и дорожно-транспортной инфраструктуры на 2015-2019 годы»

3. Постановление КМ от 26 октября 2016 года «О дополнительных мерах по расширению и активизации деятельности свободной экономической зоны»

## **ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

**Антонова А.Е.** студентка 2-го курса

Руководитель **Медведева О.С.**, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе установлена сущность личных продаж, определены основные задачи данной экономической категории, исследованы преимущества и недостатки, а также выделены основные проблемы данного вида коммуникаций.

**Ключевые слова:** маркетинг, личные продажи, интегрированные маркетинговые коммуникации.

В современном мире важной и неотъемлемой частью рынка товаров и услуг являются личные продажи. Данная экономическая категория играет особую роль в сфере продаж, ведь благодаря такому приему как личные продажи продавцы имеют возможность привлечь внимание и заинтересовать потребителя, используя прямой личный контакт.

Личные продажи можно охарактеризовать как своеобразный способ продвижения товара или услуги, основанный на непосредственном контакте между продавцом товара или услуги и потенциальным покупателем.

На сегодняшний день личные продажи рассматриваются как обязательный и необходимый способ продвижения и реализации товаров или услуг, используемый как крупными торговыми компаниями, так и мелкими.

Личные продажи представляют собой отрасль маркетинговых коммуникаций, которая является связующим звеном между продавцом и покупателем, а, следовательно, предполагает изложение информации о товаре или услуге, использование различных убеждающих приемов и тактик в процессе продажи, персональный подход к каждому клиенту.

Необходимо выделить основные цели, присущие личным продажам: убеждение, осведомление и напоминание. В данных целях прослеживается основная сущность личных продаж и позиции, которые требуют отдельного внимания у торговых представителей.

Многие специалисты, занятые в продажах, задаются вопросом, как повысить количество и качество сделок. В соответствии с данными задачами, они ищут решения в современных технологиях и продуктах, которые основаны на данных технологиях.



Основным инструментом продвижения товаров и услуг во многих компаниях являются именно личные продажи. Существует практика использования классического описания процесса личных продаж:

- 1) поиск и оценка потенциальных клиентов;
- 2) подготовка к контакту с потенциальным клиентом;
- 3) установление контакта с клиентом и выявление его потребностей;
- 4) презентация предлагаемого товара (услуги);
- 5) преодоление возражений клиента;
- 6) заключение сделки;
- 7) последующий контакт с клиентом. [2, с. 564]

На сегодняшний день существует альтернативное и более современное описание процесса личных продаж, которое содержит в себе идею объединения маркетинга и продаж в одну систему, где они будут находиться в постоянном взаимодействии.

В настоящее время особое значение приобретают интегрированные маркетинговые коммуникации.

Личные продажи становятся все более гибким инструментом не только в маркетинговой системе продвижения товаров и услуг, но и в интегрированных маркетинговых коммуникациях. Особая необходимость и актуальность личных продаж появляется, когда контакт между потребителем и продавцом является одним из главных аспектов реализации продукции.

Итак, если же рассматривать личные продажи в контексте интегрированных маркетинговых коммуникаций, основная задача которых заключается в совместном использовании всех видов маркетинговых коммуникаций, то следует отметить, что здесь личные продажи применяются как способ быстрого заключения сделок, выстраивания взаимоотношений между покупателями и продавцами, налаживания всевозможных связей и контактов. [1, с. 181]

Главной особенностью личных продаж, отличающей их от других средств маркетинговых коммуникаций, является непосредственный личный контакт, который можно определить, как определенную связь под названием «покупатель-продавец».

Как следует из определения, личные продажи являются одним из инструментов продвижения, частью комплекса маркетинговых коммуникаций, и носят характер непосредственной личной коммуникации.

Другие средства маркетинговых коммуникаций (реклама, стимулирование сбыта, публик рилейшнз, директ-маркетинг и др.) вносят свой вклад в продажи, но их воздействие является опосредованным: отсутствие связи «покупатель-продавец», специфические задачи продвижения, не ориентированные на немедленную продажу, отсутствие персонального подхода к каждому клиенту.

Личные продажи призваны формировать благоприятные представления о товаре и побуждать потребителей к его покупке именно здесь и сейчас.

Проведя сравнение личных продаж с другими видами маркетинговых коммуникаций, необходимо отметить, что данная экономическая категория имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1).

**Таблица 1. Преимущества и недостатки личных продаж**

Преимущества	Недостатки
1	2
<ul style="list-style-type: none"><li>- Удержание постоянных клиентов</li><li>- Концентрация на четко установленных сегментах рынка</li><li>- Отдельный персональный подход к каждому покупателю</li><li>- Обеспечение непосредственного контакта продавца товара или услуги с потенциальным покупателем</li><li>- Наличие ответной реакции со стороны покупателя</li><li>- Сокращение незаинтересованной аудитории</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Необходимость в дополнительных сотрудниках</li><li>- Отсутствие возможности охватить весь рынок данной отрасли</li><li>- Большие трудовые затраты в расчете на одного покупателя</li><li>- Отсутствие интереса у проинформированного покупателя</li><li>- Наличие стереотипного мышления у покупателя и предвзятое отношение с его стороны к личным продажам</li></ul>

Главное достоинство личных продаж состоит в обеспечении эффективной обратной связи между производителем и потребителем, что позволяет компании гибко реагировать на запросы потребителя, оперативно вносить коррективы в характер и содержание коммуникаций. Кроме того, личные продажи позволяют устанавливать долговременные персональные отношения между продавцом и покупателем.

Вместе с тем личные продажи являются самым дорогим элементом комплекса маркетинговых коммуникаций с точки зрения коммуникационных издержек на одного потенциального покупателя. В связи с этим личные продажи применяются преимущественно в реализации товаров производственного назначения, а также дорогих товаров потребительского рынка.

Роль личных продаж в промоушн миксе зависит от отраслевого аспекта и сферы деятельности компании. Так, личные продажи являются важнейшим средством коммуникации при продвижении продукции производственного назначения, когда необходимы личные контакты представителей покупателя и продавца, поскольку товары нередко производятся по спецификациям покупателя. Вместе с тем и на потребительском рынке есть сферы деятельности, где среди маркетинговых коммуникаций преобладают личные продажи. К ним относятся, прежде всего, фармацевтические компании, где роль торгового персонала преимущественно сводится к налаживанию долгосрочного сотрудничества с врачами и предоставлению им информации о марочном товаре и его образцов. [3, с. 164]

Как любая экономическая категория личные продажи в ходе своего развития сталкиваются с рядом трудностей и проблем:

1. Частое недоверие покупателя к продавцу (иногда у покупателя складывается предвзятое негативное отношение к личным продажам)

2. Низкая мотивация продавцов (это связано с тем, что продавцы не чувствуют ни материального стимула, ни моральной поддержки, ни поддержки бренда, ни поддержки компании)

3. Высокие затраты на организацию работы с клиентами (целевая аудитория личных продаж – отдельные клиенты, личные продажи, как правило, не способны охватывать широкие группы общества)

4. Необходимость индивидуальной подготовки работников ради успешных продаж (менеджерам необходимо научиться находить индивидуальный подход к каждому клиенту, определять психотип конкретного человека и в соответствии с ним применять методы, побуждающие приобрести товар или услугу, все это требует высокой подготовки)

Рассмотрим наиболее подробно, каким же образом компании решают, возникающие проблемы, а также установим роль личных продаж на примере крупнейшей розничной торговой сети по продаже бытовой электроники – «Эльдорадо».

По итогам 2016 года продажи компании увеличились на 11% (по сравнению с 2015-м годом) и составили 130 млрд. рублей (с НДС) из них: продажи в розничной сети магазинов компании – 107 млрд. рублей, онлайн-продажи – 23 млрд. рублей, соответственно. В процентном выражении данные показатели распределились следующим образом: на долю продаж в сфере розничной торговли пришлось 82,3%, а доля интернет-продаж составила 17,7%.

Данная торговая организация имеет широкую сеть розничных магазинов на территории Российской Федерации, активно развивая свою деятельность и занимает лидирующие позиции в своей отрасли на рынке. По показателям за 2016 год компания «Эльдорадо» расширила свою торговую площадь на 19106,5 кв. метров, открыв 33 новых магазина, в общей сложности компания по состоянию на 31 декабря 2016 года имела 430 розничных гипермаркетов.

Учитывая приведенные данные, необходимо отметить, что высокие показатели торговой сети «Эльдорадо» основываются именно на личных продажах в розничной сети магазинов и достигаются благодаря слаженной работе менеджеров, которые проходят курсы по повышению квалификации и точно знают каким образом привлечь внимание клиента. Компания тщательно занимается подбором кадров, в коллектив попадают работники со знанием своего дела, которые способны найти индивидуальный подход к каждому клиенту и изложить информацию о товаре так, чтобы вызвать интерес у покупателя.

Основываясь на личных компания «Эльдорадо» достигает высоких показателей прибыли, имеет возможность расширить количество торговых точек и способна конкурировать на рынке.

Таким образом, стоит указать главные задачи личных продаж: формирование продуктивной связи «покупатель-продавец», побуждение к покупке товара или услуги в данном месте и в данное время, выдача информации о продаваемой категории, ориентация на привлечение постоянных клиентов и особый конкретный подход к каждому потенциальному покупателю.

### Литература

1. Ким С. А. Маркетинг: Учебник / С. А. Ким. – М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2015. – 260 с.
2. Котлер Филип, Армстронг Гари, Вонг Вероника, Сондерс Джон. Основы маркетинга, 5-е европейское изд. : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. – 752 с.
3. Очковская М.С., Рыбалко М.А. Маркетинг: новые тенденции и перспективы: Учебное пособие. – М.: МАКС Пресс, 2012. – 196 с.

## ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПЕРСОНАЛ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Королева А.И., Смирнова К.С.** бакалавр 1-го курса  
Руководитель **Ерохина Е.В.**, д.э.н., профессор  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе обобщены и классифицированы методы управления. Рассмотрена взаимосвязь основных групп методов управления и механизмов воздействия в современных условиях для обеспечения эффективной работы предприятий.

**Ключевые слова:** методы управления, механизмы воздействия, эффективность работы.

Залогом успешной работы любого предприятия выступает эффективная система управления. Самым ценным ресурсом предприятия является персонал. Успешная деятельность предприятия во многом зависит не только от его руководителей, обязанных обучить работающих и создать им все необходимые условия для качественной работы, но и от самих работающих, обязанных качественно выполнять порученные им функции. Эффективная работа сотрудника повышает конкурентоспособность организации и растет прибыльность компании.

Для многих предприятий вопрос, связанный с управлением персоналом является наиболее важным, потому что эффективная система управления – это одно из условий успешного функционирования организации. Эффективность управленческой деятельности зависит от применяемых методов управления.[2]

Метод управления - это совокупность способов воздействия на персонал для достижения поставленных целей.

Существует множество классификаций методов управления по различным признакам. По масштабам применения выделяют общие и обособленные

методы, по степени влияния на будущее организации - стратегические и тактические, в соответствии с временным горизонтом – перспективные и текущие, по характеру воздействия различают методы прямого и косвенного характера и т.д.

Особое внимание следует уделить методам управления, сгруппированным по характеру воздействия: организационно-административные, экономические и социально-психологические. Все эти методы управления представляют собой единый механизм воздействия руководителей фирмы на управляемую систему.[2]

Организационно-административные методы реализуются посредством прямого воздействия управляющих и владельцев фирм на подчиненных. Это воздействие основывается на заключенных договорах, где четко прописываются все обязанности работника, правила поведения, за что он несет ответственность и т.д. С помощью них создаются главные концепции управления в виде стабильных взаимосвязей и взаимоотношений, положений, учитывающих права и обязанности целых подразделений и отдельных работников. В 21 веке использование административных методов предполагает предварительное изучение материалов о состоянии управляемого объекта. Они носят непосредственный характер воздействия: каждый регламентирующий акт, обязателен для исполнения.

Существует несколько способов административного воздействия. Организационные воздействия базируются на подготовке и утверждении внутренних нормативных документов, регламентирующих работу персонала определенной компании. К ним относятся устав предприятия, коллективные договоры, правила трудового распорядка, должностные инструкции сотрудников и др., которые вступают в силу приказом руководства компании. Распорядительные воздействия ориентированы на достижение целей, выполнение нормативных документов и на поддержание управленческого аппарата путем прямого административно регулирования. К данным формам воздействия относятся приказы, указания, распоряжения, целевое планирование и т.д. Также методами воздействия выступают материальная и дисциплинарная ответственность и взыскания, административная ответственность.

В последнее время возросла роль административной ответственности: стали налагаться штрафы за невыполнение указов и дисциплинарные нарушения, однако эти методы управления оказывают как положительное, так и отрицательное воздействия.[1]

Экономические методы управления - способы влияния на финансовые взаимоотношения и интересы сотрудников с целью достижения требуемых результатов. Эти методы, в отличие от административных, не ограничивают самостоятельности и инициативы работников, способствуют наиболее лучшему сочетанию интересов государства, организации и каждого отдельно взятого сотрудника. Потребность в экономических методах управления значительно увеличивается, так как в условиях быстрого роста частного предпринимательства не всегда удается разрешить проблему растущих потребностей населения путем директивного воздействия.

Характерные черты экономических методов состоят в том, что они новываются на единых правилах проведения для всех, оказывают на покупателей непрямое воздействие, с помощью системы взаимоотношений, которая учитывает интересы сотрудников компании, предусматривают независимость организации на всех уровнях, стимулируют исполнителей к подготовке иных решений и выбору тех, которые наиболее удовлетворяют интересы коллектива.

В систему данных методов входят экономический расчет государства и предприятий, а также экономическое стимулирование персонала. Их умелое использование стимулирует персонал повышать эффективность производства, рационально использовать ресурсы и ускорять научно-технический прогресс. Экономические методы управления дают ожидаемый эффект при их едином, взаимосвязанном использовании, если каждый метод не противоречит другому, а лишь усиливает его.[4]

Менеджмент изучает в первую очередь социально-экономические отношения людей, складывающиеся в процессе управления. В ходе управления создается сложная сеть межличностных взаимоотношений. Каждое предприятие представляет собой не только производственно-экономическую единицу, но и среду, в которой происходит развитие сотрудников. По этой причине особенное место в менеджменте отводится социально-психологическим методам управления, которые воздействуют на духовные интересы людей, регулируют межличностные взаимоотношения, а кроме того оказывают большое влияние на формирование и развитие рабочей группы. Социально-психологические методы управления – это способы воздействия на людей через их социальные потребности и психологические особенности.[3]

Социальные методы - это способы влияния на социальный круг интересов персонала компании в целях активизации его работы, придания ей креативного и заинтересованного характера. К ним относятся методы социального исследования и планирования, методы социального регулирования и морального стимулирования.

Психологические методы управления ориентированы на урегулирование отношений между людьми с целью создания хорошей эмоциональной атмосферы в коллективе. Они включают в себя методы комплектования малых групп, методы профессионального отбора и обучения, а также гуманизацию трудовой деятельности. [3]

Эти две группы методов широко применяются менеджерами на практике при формировании трудового коллектива с целью преодоления конфликтных ситуаций и напряженных обстановок. Эта социальная психология помогает изучить природу власти и раскрыть лидерские качества, совершенствовать стиль управления. Социально-психологические методы управления используются обычно в сочетании с экономическими и организационно-административными методами, для повышения эффективности их воздействия.[1]

Таким образом, в теории и практике современного управления выделяются три основные группы методов. Это организационно-административные,

основанный на прямых директивных указаниях; экономические, обусловленный экономическими стимулами и социально-психологические, применяемые с целью повышения социальной активности сотрудников. Для эффективного управления предприятием необходимо грамотное сочетание всех групп воздействия. Необходимо создавать условия, при которых эти методы работали слаженно, как единый механизм, дополняя друг друга, и тогда организация добьется максимальной эффективности в своей работе.[2]

### **Литература**

1. Андреев, Г.И. Основы управления предприятием. Кн. 2. Модели и методы управления в условиях неопределенности: Учебное пособие В 3-х кн. / Г.И. Андреев, В.А. Тихомирова. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 304 с.
2. Зайцев, М.Г. Методы оптимизации управления и принятия решений: Примеры, задачи, кейсы: Учебное пособие / М.Г. Зайцев, С.Е. Варюхин; Рецензент С.Р. Филонович. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2011. - 640 с.
3. Матвеев, М.Г. Основы управления предприятием: В 3-х кн. Книга 2. Модели и методы управления в условиях неопределенности: Учебное пособие / М.Г. Матвеев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 304 с.
4. Ратнер, С.В. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов / С.В. Ратнер, М.Ю. Архипова, Р.М. Нижегородцев. - М.: Лена-Ленд, 2014. - 272 с.

## **МАРКЕТИНГ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

**Федорова Т.В.** студентка 2-го курса

Руководитель: **Медведева О.С.**, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе рассмотрен маркетинг инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации, определены факторы, показывающие его экономическую актуальность, а также рассмотрены факторы, влияющие на повышение привлекательности инвестиционной политики.

**Ключевые слова:** маркетинг, факторы, регионы, страна, современные меры воздействия, инструменты и методы воздействия, развитие инвестиционной привлекательности.

С позиции органов государственного управления, которые направлены на образование благоприятного инвестиционного климата, которые охватывают большую сферу целей, начиная от принятия договорных обязательств и контроля предпринимательской сферы деятельности и завершая созданием инфраструктуры и проведением политики на рынке труда. Большой мировой опыт

говорит о том, что необходимо расширять арсенал используемых мероприятий воздействия на инвестиционную политику. Сам регион обязан активно участвовать в привлечении инвестиций, конкурировать, выдвигать свои инвестиционные проекты. Это осуществимо средствами инвестиционного маркетинга, включающего большой перечень эффективных, современных мер воздействия на инвестиционный климат.

Инвестиционный маркетинг с позиции теории - это комплексная, программная сфера деятельности, которая направлена на образование производственно - экономических решений в сфере инвестиций, которые соответствуют реальным запросам конечных потребителей и интересам потенциальных инвесторов. С точки зрения практики - это план маркетинга и реальной инвестиционной работы.

Так маркетинг с его инструментами и методами способен правильно выделить членов участников инвестиционного рынка, их необходимые потребности и цели реципиентов, инвесторов и посредников, взаимодействующих на нем, то есть наиболее продуктивно и максимально свести инвестиционный спрос и инвестиционное предложение.

Если рассматривать промышленные предприятия, то основной отличительной чертой товарного маркетинга от инвестиционного выступает масштаб производства, и бизнеса в целом. Для внедрения маркетингового подхода в производственную и сбытовую сферу, предприятия проходят лишь на определенном этапе развития, то для внедрения инвестиционного маркетинга путь начинается еще в момент начала разработки плана инвестиционного проекта.

На данный час в управлении развитием региона применяются только некоторые маркетинговые инструменты, системный подход достаточно не сформирован к организации регионального маркетинга [2]. В том числе разработку и реализацию целой системы маркетинговой деятельности на уровне всего региона, а не только отдельных маркетинговых мер, которые будут способствовать росту уровня его конкурентной способности, а также и инвестиционной привлекательности.

План маркетинговой деятельности региона, направленный на увеличение инвестиционной привлекательности, обязана содержать в себе анализ и прогнозирование внешних рынков, а также конкретную формулировку первостепенных целей и этапов развития региона и разработку комплекта мер регионального маркетинга.

Не безызвестно, что основным продуктом в региональном маркетинге выступает территория региона, которая имеет как конкурентные преимущества так и некоторые недостатки. Часто региональный маркетинг определяет или формирует уникальные свойства региона как товара, которые могут быть наиболее полезны и интересны для разного рода потребителей. Например, для предпринимателей - близость рынков для сбыта продукции, высококвалифицированность кадров, необходимые условия для занятия деятельностью; для приезжих - это благоприятные климатические условия, высокий уровень гостинич-



ного обслуживания и наличие местных достопримечательностей; для инвесторов в первую очередь это цены на недвижимость, заинтересованность региональных властей.

Коммуникационная политика играет, можно сказать, самую высокую роль в региональном маркетинге, так как в зависимости от нацеленности регионального развития поставленных целей, структура программ реализации может быть разнообразной. В план могут входить пункты, в которых содержатся рекомендации поэтапных конкретных действий, которые конкретизируют финансирование и процедуру контроля, а также планы PR- и рекламных кампаний [9].

Использование на практике общего системного метода к организации регионального маркетинга с целью увеличения инвестиционной привлекательности региона весьма актуально на сегодняшний день. Комплекс регионального маркетинга позволяет определить и систематизировать проблемные ситуации и слабые стороны региона с точки зрения его инвестиционной привлекательности и, в результате способствовать их устранению.

Ведь поэтому маркетинг с его инструментами и методами может конкретно определить членов участников инвестиционного рынка, их потребности и цели реципиентов, инвесторов и посредников, которые взаимодействуют на нем, необходимо более продуктивно свести инвестиционный спрос и инвестиционное предложение.

Основные методы инвестиционного маркетинга:

1) послепродажное обслуживание (дальнейшая опека) - предполагает поддержку инвесторов уже пришедших в регион. Программа рассчитана на развитие более тесных отношений с инвестором, предоставление ему помощи при возникновении трудностей в будущем, если таковые возникнут.

2) сотрудничество с бизнесом напрямую и косвенно, к примеру, через торговые и промышленные палаты или региональные ассоциации. Это приводит к сближению бизнеса и местных властей, большую роль здесь также играют личные контакты.

3) прямые "продажи" потенциальным инвесторам.

4) проведение конференций и семинаров, которые дают дополнительные возможности для связей с зарубежными деловыми партнерами из развитых стран.

5) телевизионная реклама. Рекламные кампании на телевидении редко используются агентствами экономического развития. Соотношение издержек и конечный результат здесь достаточно высоко.

6) членство в иностранных организациях. Такое участие является способом усилить своего влияние на целевую отрасль бизнеса и создает благоприятные условия для поиска потенциальных инвесторов.

7) каталоги и справочники. Публикуется множество справочников практически для каждой отрасли бизнеса. Результаты исследования показывают, что оплаченные регионом публикации справочников не всегда дают ожидаемый результат.

И это далеко не полный арсенал действенных инструментов инвестиционного маркетинга.

Базовой характеристикой инвестиционной привлекательности территории является инвестиционный потенциал. А инвестиционный климат в свою очередь - условие реализации инвестиционного потенциала с известной степенью инвестиционного риска – ограничителя принятия инвестиционных решений.

Калужская область является одним из самых выгодных для инвестирования регионов России. Миссия Калужской области заключается в содействии экономическому развитию бизнеса, повышению его капитализации путем создания лучшего в стране делового климата, который станет эталоном в России.

В рейтинге социально-экономического положения регионов, разработанном агентством РИА Рейтинг по итогам 2014 года, Калужская область заняла 1-е место в Центральном федеральном округе (далее - ЦФО) и 2-е место в Российской Федерации по объему отгруженной продукции обрабатывающих производств на душу населения; 1-е место в ЦФО и 4-е место в Российской Федерации по прямым иностранным инвестициям на душу населения; 4-е место в ЦФО и 9-е место в Российской Федерации по строительству жилья на 1000 человек [6].

Калужская область в последние годы является одним из динамично развивающихся регионов в ЦФО, о чем свидетельствуют данные об изменении размера инвестиций в основной капитал (см. Таблица 1).

Хороших результатов Калужской области удалось достичь преимущественно благодаря высокой инвестиционной привлекательности региона. Многоотраслевая экономика области, высокий образовательный и квалификационный уровень рабочих кадров, наличие в области передовой научной базы, благоприятные экологические условия позволяют области быть привлекательной для развития сотрудничества и партнерства в сфере экономики [3].

**Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.**

Регион	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
РФ	3611,1	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13557,5
ЦФО	964,2	2099,8	2458,3	2961,6	3331,6	3436,0
Калужская область	13,6	74,5	77,4	96,0	98,1	99,58
Воронежская область	28,7	125,8	155,2	182,3	217,0	243,2
Тульская область	20,8	71,5	77,7	84,1	91,0	95,4
Курская область	17,9	46,1	58,5	66,6	71,5	71,7
г. Москва	456,0	732,8	856,4	1220,1	1413,1	1477,4

Московская область	181,3	394,3	449,7	516,9	587,6	594,5
--------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

В Калужской области созданы все условия для развития не только крупных, но и малых и средних производств. Инвесторы, разместившие свои производства на территории региона, признают, что инвестиционная политика Калужской области отвечает лучшим мировым стандартам. Законодательная и нормативная базы региона гарантируют безопасность капиталовложений.

По прогнозам аналитиков, к 2020г. объём инвестиций резидентов индустриальных парков увеличится до 240 млрд. руб. В Калужской области появится около 25 тыс. новых рабочих мест, а налоговые поступления в бюджет области составят более 5 руб. на 1 руб. бюджетных затрат [1].

По мере того, как складывалось представление об инвестиционной привлекательности Калужской области, формировалась система отраслевых приоритетов её развития. Практически с нуля в области создан автомобильный кластер. Здесь работают такие крупные концерны, как Volkswagen, Volvo Truck Corporation. Уровень локализации на них уже приближается к 40%. Создаются предприятия и неавтомобильной специализации. Например, швейцарский концерн Nestle запустил цех по производству влажных кормов для домашних животных, а финская компания Metsa Tissue начала производство санитарно-гигиенических бумажных изделий [4]. В целях диверсификации экономики и повышения её конкурентоспособности в Калужской области созданы условия для развития сопутствующих кластеров в сферах сельского хозяйства, туризма, приборостроения, ядерной медицины.

На первый взгляд, довольно сложно объяснить такой прогресс. За это время в области не проводились крупные международные саммиты или спортивные состязания, не строились магистральные трубопроводы. Тем не менее, приток капитала оказался очень заметным. Дело в том, что администрация региона изначально сделала главным приоритетом в своей деятельности активное привлечение инвесторов [6]. При этом расчет делался на то, что рост инвестиций в экономику будет способствовать росту других экономических и социальных показателей.

Сегодня можно сказать, что и Россия на региональном уровне начинает осваивать инвестиционный маркетинг активно взаимодействовать с инвесторам, продвигать целевые инвестиционные проекты, и этому, как мы уже убедились, есть реальные подтверждения.

### Литература

1. Постановление Правительства Калужской области «Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года» от 25.03.2013г. №150 (ред. от 04.07.2014г.).
2. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов //Вопр. статистики. – 2013. – №6.–С.48–51.

3. Бурков Н.В., Заложнев А.Ю., Леонтьев С.В., Новиков Д.А., Чернышев Р.А. Механизмы финансирования программ регионального развития. М ИПУ РАН, 2012г.
5. Титов К.М., Ахраменко Г.О., Крючкова В.Н., Левина О.А. Обоснование стратегии региональной экономической политики на фоне трансформации международных экономических отношений // Направления социально-экономического развития региональной экономики под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. Калуга, 2015. - с. 164-168.
6. Трутнева Н.Ю., Хамер Г.В. Региональные аспекты инвестиционной привлекательности Калужской области // Экономика и предпринимательство. – 2015. - №6 (ч. 1). - с. 290-292.

## **ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА И СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ: В ЧЕМ ОТЛИЧИЯ?**

**Смирнова К.С., Королева А.И.**, бакалавры 1-го курса  
Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., старший преподаватель  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Существует множество компаний МЛМ, не привлеченные к махинациям, тем не менее, появлялись компании и с отрицательной репутацией, маскирующиеся под компании МЛМ. Среди них было несколько фирм, использующих концепцию "пирамиды". Чтобы не попасться на такой вид мошенничества, населению необходимо повысить финансовую грамотность в данном вопросе. Эта статья посвящается анализу отличий финансовой пирамиды от сетевого маркетинга.

**Ключевые слова:** сетевой маркетинг, финансовая пирамида, легальный бизнес, вкладчики.

Сегодня индустрия сетевого маркетинга набирает новую волну популярности, немалую роль в этом играет и развитие Интернета. Но зачастую сетевой маркетинг воспринимается как некоторое явление, ассоциируясь с финансовыми махинациями. Сетевой маркетинг – это многомиллиардный легальный бизнес, который зародился в 1945 году в Америке, и представляет собой форму реализации товаров и услуг через сеть независимых дистрибьюторов (распространителей). Сетевой маркетинг основан на методе прямых продаж «из рук в руки» как вид внемагазинной розничной торговли, что позволяет обеспечить экономию на рекламе и торговых площадях. Доход дистрибьютора состоит из % за реализацию продукции и вознаграждения за объемы продаж его структуры. Работа в млм-маркетинге как одна из форм частного предпринимательства дает возможность без стартового капитала открыть собственный бизнес. В разных компаниях эта система различна, общее

лишь то, что реклама товара или услуги идет особым способом – от человека к человеку, этот вид бизнеса еще называют бизнесом рекомендаций.

Мировой сетевой бизнес оценивается приблизительно в 150-200 млрд. долларов. Крупнейшие корпорации имеют оборот от 5 до 9 млрд долл. в год. Многоуровневый сетевой маркетинг используется такими фирмами, как AMWAY, AVON Products, MARY KAY, KIRBY, ORIFLAME, «Сибирское Здоровье» и др. [2]

Финансовая пирамида – это такая модель получения дохода, где происходит перераспределение денежных средств от нижестоящих участников пирамиды к вышестоящим. То есть верхушка пирамиды всегда получает больше, чем нижние звенья. Данный вид махинаций существует еще с 18-го века. За это время было создано около 100 тысяч финансовых пирамид. Одна из наиболее крупных российских "финансовых пирамид". Объединение «МММ» было зарегистрировано в 1992 году Сергеем Мавроди и специализировалось на приеме денежных вкладов от населения в обмен на собственные акции. Также самыми крупными финансовыми пирамидами являются: «Властилина», «Хопер-Инвест», «WorldCom» и др. [6]

С течением времени финансовые пирамиды трансформируются и видоизменяются. Существенную роль в этом разнообразии форм играет Интернет. По статистическим данным в Интернете каждые 2-3 недели появляется новая финансовая пирамида. В настоящее время единственным действенным методом борьбы с финансовыми пирамидами является информирование населения. [3]

Данные способы получения дохода имеют как общие черты, так и различия. Рассмотрим это более подробно.

Главным признаком финансовых пирамид является то, что прибыль участников пирамиды складывается за счет привлечения в данную финансовую структуру других людей. Также в финансовой пирамиде есть возможность вытащить деньги только в начале, а возможность дохода в перспективе исключена. В Сетевом маркетинге же доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений, зависящих от объема продаж, совершённых привлечёнными или сбытовыми агентами. В сетевом бизнесе, в отличие от финансовых пирамид, есть перспективы в виде остаточного дохода (пенсии). [4]

Одним из основных отличий является реальный товароборот. В сетевом маркетинге есть товар, это может быть все: любой физический товар, инфопродукты в Интернете, бизнес - образование и другое. Люди, которые приходят в бизнес позже вас - платят деньги за эти товары (либо покупают для себя, либо продают его). Вы получаете комиссионные за реальный товароборот. А в финансовых пирамидах никакого товара нет – люди просто платят деньги при регистрации, возможно и в дальнейшем. Вы в пирамиде получаете деньги не процентом – за продажи своих партнеров, а просто за то, что человек, приглашенный Вами, внес некую сумму денег.

Сетевые компании работают легально и могут предоставить вам документ о регистрации, в котором указано, где она зарегистрирована и в каком налоговом органе. В то время как финансовые пирамиды нелегальны, они не имеют никаких документов и чаще всего работают через интернет либо могут быть зарегистрированы в оффшорной зоне (сетевые компании там не регистрируются). Финансовые пирамиды запрещены во многих странах мира. Однако в России нет прямого запрета их деятельности, но стоит отметить, что количество финансовых пирамид снижается: в 2016 году Банк России выявил 180 таких организаций, тогда как годом ранее – 200. Нанесённый ими ущерб сократился значительно – с 5,5 до 1,5 миллиарда рублей.

В любой сетевой компании существует маркетинг–план для дистрибьюторов, который отражает конкретные условия работы и условия выплаты вознаграждений и подразумевает рост по карьерной лестнице. В финансовой пирамиде же нет никаких бизнес-планов, как правило там обещают быстрые деньги, почти ничего не делая; нужно только внести определенную сумму, а потом пригласить еще несколько человек, которые сделают то же самое. И, напоследок, сетевые компании наиболее устойчивы по сравнению с финансовыми пирамидами, благодаря их четкому маркетинг - плану. [5]

Таким образом, были разобраны основополагающие отличия между понятиями «сетевой маркетинг» и «финансовая пирамида». Всегда следует помнить, что деятельность компании сетевого маркетинга всегда направлена на продажу товаров розничным покупателям, а финансовая пирамида всегда пополняет свой бюджет за счет привлечения новых участников в свою финансовую структуру.

### **Литература**

1. Галин М. «Из количества - в качество! Динамика развития MLM в России., MLM- перспектива», 2004 г;
2. Гейдж Р. «Как построить многоуровневую денежную машину», изд. «Фаир-Пресс» 2006 г;
3. Диместриади Г.Г. «Детерминированный подход к описанию финансовых пирамид: цели организатора финансовой пирамиды» изд. «Едиторнал УРСС» 2004 г;
4. Фэйла Д., Фэйла М. «Прямые ответы на часто задаваемые вопросы об MLM» изд. «Фаир- Пресс», 2006 г;
5. Радеев В.В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков «финансовых пирамид» // Вопросы социологии – 1998 – Вып. В
6. Экономический словарь;

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Гудова К.В. бакалавр 2-го курса  
Руководитель Денисова Е.В., старший преподаватель  
кафедры «Менеджмент и маркетинг»  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность маркетинговой деятельности на современном этапе рыночного развития, а также выделена ее роль во внешнеэкономической политике страны и отдельной организации в рамках внутренней политики государства.

**Ключевые слова:** маркетинг, рыночное развитие, рыночный механизм, рыночная среда, экономическое мышление.

В современных условиях экономического развития страны все значительнее возрастает роль маркетинговой деятельности как в масштабе внешней экономической политики России, так и в рамках внутренней.

Рассматривая маркетинг с точки зрения рыночной концепции управления производством, сбыта и реализации различного рода товаров и услуг, следует отметить, что появление и сопутствующее далее активное развитие данной области экономического мышления в нашей стране, прежде всего ориентированное на платежеспособный спрос, установлено в конце 60 – начале 70-х гг. XX века [1].

Современный этап рыночного развития с учетом перемен глобального характера в сфере политики, международных экономических отношений характеризуется наличием различных форм собственности, свободой выбора предпринимательской деятельности, саморегулированием хозяйственной деятельности, что означает функционирование эффективно ориентированного рыночного механизма страны, всеобщность рынка, т.е. существование множества развитых сфер общественного производства и т.д. Соответственно, в современных условиях рыночных отношений маркетинг является важным звеном практической деятельности российских организаций как внутри страны, обеспечивая рост и развитие высоко технологичных отраслей, так и на мировой арене, устанавливая объективные торгово-экономические связи со странами-партнерами, тем самым наиболее эффективно развивая ресурсный потенциал страны [2,4].

Маркетинг находится в тесной связи со всеми функциями организации, исполняя некую координирующую роль, направленную на грамотное распределение ресурсов и оценку эффективности деятельности на основе комплексного анализа рыночной среды в лице факторов косвенного воздействия, именуемых макросредой, таких как: темпы роста ВВП, инфляция, нормы налогообложения, покупательная способность населения, политическая идеология, инвестиционная «привлекательность» страны и т.д. и прямого воздействия, или микросреды,

к которым относятся: конкуренты и потребители, поставщики и посредники, а также иные контактные аудитории [4].

Известно, что каждая эпоха развития экономической мысли имеет свои тенденции, особенности, объективные законы и закономерности. В соответствии с этим следует учесть, что маркетинг воспринимался по-разному в зависимости от определенного периода развития экономики.

В начале XX века под маркетингом понимали метод сбыта, цель которого заключалась в поиске покупателя продукции, полагаемой для производства. Далее, спустя полвека, маркетинг стали рассматривать в качестве ведущей функции управления, нацеленной на определение и развитие рыночной и производственной стратегий организации с целью изучения потребительского спроса с последующим его удовлетворением.

В настоящее время маркетинг можно определить как систему организации деятельности хозяйствующего субъекта по разработке, а также производству и дальнейшему сбыту товаров, предоставлению услуг на основе комплексного изучения сегментов рынка, нужд и потребностей реальных и потенциальных покупателей с целью извлечения прибыли. Иными словами, маркетингом является исследование рынка [1].

Необходимо отметить, что терминология и содержание маркетинга первоначально были связаны с развитием товарно-денежных отношений и процессов обмена, установление форм сбыта, а также взаимодействием производителей и потребителей товаров и услуг. Сам термин «маркетинг» возник ориентировочно на рубеже XIX – XX столетий в экономической литературе США.

Хорошо организованная маркетинговая деятельность является залогом успеха развития организации, т.к. именно маркетинг выступает предпосылкой конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на рынке. В 1985 году Американской Ассоциацией Маркетинга (АМА) был установлен его диапазон, а именно: под маркетингом понимался процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, а также продвижение и реализация товаров, идей и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций.

Несколько иное определение дано профессором маркетинга Северо-Западного университета США, деятелем АМА, Ф. Котлером, которое гласит, что «маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [3].

Таким образом, роль маркетинга в рыночной экономике России постоянно возрастает. Данное направление явилось результатом совершенствования взглядов на предпринимательскую деятельность и способы ее регулирования, а также средства «борьбы» за рынки сбыта и приложения капитала.

В настоящее время в качестве объектов маркетинговых исследований выступают различные виды деятельности, организации, идеи, услуги, потребности и т.д. А в конкуренции находятся не только разного рода товары и возможные услуги, но и виды менеджмента совместно с их элементами, например, такими как: профессионализм кадрового состава, мотивация и стимулирование,



сущностные особенности системы коммуникации организации, рекламные кампании и т.п.

Маркетинг рассматривается как важное средство укрепления и дальнейшего развития системы хозяйствования страны с учетом специфики условий НТР. Маркетинг – это отражение особенностей, присущих экономике страны на различных этапах ее развития [5].

### Литература

1. Титова, В. А. Маркетинг: учебное пособие / В. А. Титова. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 448 с.
2. Андрианов, В. Д. Россия в мировой экономике: учебное пособие / В. Д. Андрианов. – М.: ВЛАДОС, 2014. – 296 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга: учебное пособие / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 2014, переизд. – 736 с.
4. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения / В. Е. Рыбалкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 647 с.
5. Состояние маркетинговой деятельности в России. URL: <http://marketnotes.ru> (дата обращения: 18.02.2017 г.)

## ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ БРЕНДОВ НА ПРИМЕРЕ «MERCURY»

Кулагина И.Ю. студентка 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассматривается влияния лояльности потребителя на развитие торговых брендов, на примере «Mercury».

**Ключевые слова:** Маркетинг, лояльность клиентов, корпоративные стратегии компаний, развитие рынков товаров и услуг.

Целью каждой компании является повышение лояльности потребителя к бренду, так как от этого напрямую зависят объём продаж и как следствие прибыль организации.

Покупательскую лояльность можно определить как положительное отношение покупателя к тому или иному продукту, марке, магазину, услуге и т.д., которое хотя и является следствием значимых для покупателя факторов, лежит скорее в эмоциональной сфере.[1]

Удовлетворенность является необходимым условием для формирования лояльности, однако по мере развития лояльности она теряет свое первостепенное значение, и в действие вступают другие факторы. Особую роль играет социальное окружение потребителя. Выделим отдельные типы лояльности:

*Абсолютная лояльность* - ситуация, при которой высокому уровню поведенческой лояльности потребителя соответствует высокий уровень лояльности восприятия - является наиболее желанной для компании. Потребителей с абсолютной лояльностью легче удержать. При этом для удержания потребителей достаточно поддержания существующих стандартов качества продукта или услуги, а также обслуживания.

*Скрытая лояльность* означает, что низкому уровню поведенческой лояльности потребителя, соответствует высокий уровень лояльности восприятия - здесь потребитель выделяет определенную компанию среди конкурентов, но приобретает ее продукты или услуги не так часто или не в таком количестве, как абсолютно довольные покупатели. Причинами данной лояльности является, прежде всего, внешние факторы, например недостаточный уровень дохода потребителя. В этой ситуации компании необходимо развивать поведенческую лояльность. Для этого можно использовать, например, ценовые факторы.

*Ложная лояльность* наблюдается в том случае, когда высокому уровню поведенческой лояльности потребителя соответствует низкий уровень лояльности восприятия. Эта ситуация является угрожающей, поскольку потребитель не привязан к компании, его покупки в этой организации является результатом привычек, ограниченного предложения, так как только потребитель найдет организацию, которая будет удовлетворять его в большей степени, он откажется от обслуживания. Для удержания потребителей с таким типом лояльности необходимо обязательно усиливать лояльность восприятия.

*Отсутствие лояльности* предоставляет минимальные возможности для удержания потребителей. Организации следует отказаться от содержания этой части потребителей или принимать специальные меры для повышения лояльности восприятия.[2]

Рассмотрим политику компании «Mercury», направленную на повышение лояльности потребителя.

Компания «Mercury» была основана в 1993 году Леонидом Фридляндом и Леонидом Струниным. «Mercury» является крупнейшим эксклюзивным дистрибьютором товаров роскоши в России. Основная деятельность компании – розничная торговля товаров категории люкс.

Компания работает в таких направлениях: *автомобили и мотоциклы* (Bentley, Ferrari, Lamborghini, Maserati, Bugatti и Harley Davidson), *часы и ювелирные украшения* (Chopard, Faberge, Rolex, Patek Phillippe, Blancpain и др.), *одежда, обувь и аксессуары* (Prada, Dolce&Gabbana, Roberto Cavalli, Giorgio Armani, Gucci и др.), *товары для дома и интерьера* (Armani Casa, Vaccarat, Daum, и др.). Кроме того, компания Mercury представляет единственный в России французский салон Tretyakov Spa by Anne Semonin. Mercury также принадлежат рестораны Maison Vaccarat, O.P.I.U.M., A.V.E.N.U.E. в настоящее время компании Mercury принадлежат такие торговые площадки, как Торговый Дом ЦУМ, Торговый Дом Москва, 17 бутиков в Третьяковском проезде, торговый комплекс Барвиха Luxury Village, торговая зона в отеле Radisson SAS Slavyanskaya, бутик Mercury в торговой галерее Актер, бутики в торговом комплексе Crocus

City Mall, несколько бутиков в Санкт-Петербурге, «Дом Ленинградской торговли в Санкт-Петербурге», торгового комплекса Sochi Luxury Village.

С самого начала существования бренда Mercury маркетинговыми специалистами компании была выбрана стратегия позиционирования и развития люксового направления на российском рынке. В то время это было что-то новое и неизвестное ранее российскому потребителю. Владельцы компании сделали ставку на то, что после распада СССР и снятия железного занавеса самые обеспеченные слои общества потянутся за эксклюзивными товарами, предметами роскоши, способными создать индивидуальный образ, который в советское время был практически недостижим. Основной аудиторией была постсоветская бизнес и политическая элита возраста от 30 до 50 лет и старше (высокопоставленные чиновники, бизнесмены и т.д.)

В формировании и развитии бренда, а также лояльности потребителя руководством компании было выбрано направление, ориентированное в первую очередь на СМИ, event-мероприятия, высокий уровень сервиса и эксклюзивность товаров.

В первую очередь стоит отметить канал распространения, который использует компания Mercury. Компания представляет собой эксклюзивного дистрибьютора товаров роскоши. Другими словами, компания владеет правами на продажу того или иного бренда на российском рынке на определенный срок, по истечению которого владельцы бренда могут продлить договор, а могут и расторгнуть, предпочитая выйти на рынок самостоятельно.

В области рекламы компания Mercury неукоснительно следует стандартам, разработанным головной компанией каждого представляемого бренда. Но также компания проводит консультации по рекламе и выдвигает некоторые рекомендации, если по определенным аспектам мнения не совпадают. В конце текущего года компания Mercury разрабатывает медиаплан на следующий год и представляет его главному офису на утверждение. Однако, у каждого бренда есть свои предпочтения в области рекламы, так, например, ювелирная компания Graff предпочитает размещать рекламную полосу рядом со словом главного редактора в начале журнала. А компании Chopard и Tiffany&Co выбирают заднюю обложку издания.

В области ВТЛ активности компания Mercury особое внимание уделяет проведению специальных мероприятий. В системе продвижения компании этот вид активности занимает, пожалуй, чуть ли не главное место. Мероприятия под брендом Mercury всегда отличаются своим масштабом. Это непременно яркие, грандиозные и незабываемые события. Они главным образом нацелены на создание личного контакта с потребителями, на установление долгосрочной коммуникации и доверительного отношения к компании. Владельцы брендов часто сами предлагают провести мероприятия специально для российского рынка, поскольку, как показывает практика, самую большую прибыль для мировых брендов приносят именно российские клиенты. Так, например, самая известная ювелирная компания Graff, которая представляет на мировом рынке изделия из бриллиантов, только для клиентов Mercury провела необычное мероприятие.

Компания Graff добыла один из самых крупных и чистых бриллиантов в мире, который назвали «Надежда Лесото».

В отношении инструмента *Public Relations* компания Mercury придерживается стандартной стратегии, заключающейся в освещении представляемых брендов в fashion и lifestyle глянцевого изданий, на радио и телевидении. Обычно информационным поводом является новость о бренде, презентация новой коллекции, мероприятие, приезд главы компании в Россию и т.д.

Также следует отметить работу компании в области *CRM (Customer Relation Management)*. Этот инструмент позволяет наладить особенно близкий контакт с клиентом и решить все возможные трудности. Сюда можно отнести услуги по подгону одежды по фигуре, а так же полировке ювелирных изделий и часов. Во всех бутиках Mercury эти услуги бесплатны [3].

В целом следует отметить, что стратегия поддержания бренда и лояльности потребителей выбрана компанией Mercury правильно и активно ведется в направлении ее развития, о чем свидетельствует увеличивающееся количество компаний-партнеров с каждым годом, рост продаж, а также динамичное развитие собственной дистрибуторской сети.

### Литература

1. Цысарь А. Лояльность покупателей: измерение и управление/А. Цысарь//Новый Маркетинг/<http://www.loyaltymarketing.ru/library> (дата обращения 07.03.2017)
2. Винковская Л.А., Маркушина А.А. Экономика и предпринимательство. 2015.№ 10-1 (63-1). С. 694-697.
3. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Mercury\\_\(компания\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Mercury_(компания))

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «NESTLE»)

Новосельцева А. Б. студентка 2-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе проведён анализ маркетинга компании «Nestle» в условиях современного мира. Был проанализирован план по реализации желаемых задач компании.

**Ключевые слова:** маркетинг, компания, организация, рынок, стратегия, цель, объем, инвестиции, продажи, управление.

Каждый день в условия неопределенности, вероятности в мире происходят изменения, никто не знает, что произойдет в ближайший период времени на рынке. Сегодня в стране продолжается кризис, начавшийся в 2014 году, поэтому всем компаниям нужно думать, прежде всего, о будущем и разрабатывать долговременные стратегии, которые бы позволили оперативно реагировать на

меняющиеся условия рынка. Каждой компании следует найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, целей, ресурсов и возможностей.

Важную роль в стратегическом планировании играет маркетинг. Маркетинг предоставляет необходимую информацию для разработки стратегического плана. Стратегическое планирование, в свою очередь, определяет роль маркетинга в организации.

Маркетинговая стратегия - это комплекс преобладающих принципов, конкретных целей маркетинга на продолжительный период, и надлежащих решений по выбору, и агрегированию инструментов организации, и осуществления на рынке ориентированной на эти цели деловой активности

Маркетинговая стратегия организации определяет понятие, планирования и реализации всевозможных мероприятий в компании. Маркетинговая стратегия, разработкой которой могут заниматься опытные специалисты, учит эффективно сбывать продукцию на длительный срок, разрешает узнать больше о правильном применении имеющихся у организации ресурсов,. Это и есть цель маркетинга.

Выбор маркетинговой стратегии устанавливается положением, традициями и потенциалом деятельности организации (фирмы) на рынке, спецификой продукции, конъюнктурой рынка[4].

В основу классификации маркетинговых стратегий могут быть положены различные признаки. Более распространенным является деление известных маркетинговых стратегий на следующие группы стратегий:

*Концентрированного роста.* Основана на изменении рынка сбыта товара или усовершенствование (модернизация) его самого. Как правило, такие стратегии направлены на поиск рынков для уже существующих товаров, улучшение самих товаров, на борьбу с конкурентами по завоеванию расширенной доли рынка («горизонтальное развитие»).

*Интегрированного роста.* Преследуют цель расширения структуры предприятия за счет «вертикального развития» - начала производства новых товаров или услуг. В рамках данной стратегии планируется производить контроль за филиалами, поставщиками и дилерами компании, а также оказывать влияние на конечных потребителей продукции.

*Диверсифицированного роста.* Применяется, если у организации нет возможности развиваться в настоящих условиях на рынке с определенным видом товара. Компания способна сосредотачиваться на производстве нового продукта, но за счет старых, уже имеющихся ресурсов, однако товар может быть принципиально новым или слегка отличаться от уже производимых.

*Сокращения.* Устремлены на повышение эффективности жизнедеятельности организации после длительного периода его существования. В то же время может быть проведена как реорганизация компании (например, сокращение отдельных подразделений), так и ее ликвидация (например, постепенное сокращение деятельности до нуля с одновременным получением максимально возможной выгоды).

Равным образом маркетинговая стратегия организации может быть ориентирована как на весь рынок, так и на его отдельные целевые сегменты. В данной ситуации могут реализовываться три основных стратегических направления:

*Стратегия массового или недифференцированного маркетинга.* Ориентирована на рынок в целом, без каких-либо различий в покупательском спросе. Конкурентное преимущество продукции достигается, как правило, за счет снижения прямых производственных издержек.

*Стратегия дифференцированного маркетинга.* При этой стратегии реализуется цель охвата как можно большего количества рыночных сегментов путем производства специально разработанных для этого товаров (улучшенное качество, внешний вид, дизайн и др.).

*Стратегия концентрированного маркетинга.* Ресурсы и усилия организации ориентированы на один рыночный сегмент, и, соответственно, товары предлагаются именно для данной целевой аудитории. Акцент делается на оригинальность определенного вида товара. Данного вида стратегия является более подходящей для организаций с ограниченными ресурсами.

Помимо всего прочего, маркетинговые стратегии можно различать по инструментам маркетинга, на которые в большей степени ориентирована организация: рекламная, ценовая, товарная, фирменная [3].

Рассмотрим основы маркетинговой стратегии на примере компании «Нестле».

«Нестле» - крупнейшая в мире компания-производитель продуктов питания и напитков, эксперт в области здорового образа жизни и правильного питания. Девиз «Нестле» - делать жизнь лучше, предлагая потребителям только качественные продукты. Отношения «Нестле» с Россией имеют давнюю историю. Компания поставляла свои товары в Россию уже в конце 19 века.

Общие продажи компании по всему миру за 2016 год подросли на 2,5 процента, составив 65,5 миллиарда швейцарских франков (66 миллиардов долларов). Компания снизила прогноз на текущий год, объявив о том, что теперь ожидает увеличения годовых продаж на 3,5 процента, после того как за первые девять месяцев 2016 года продажи выросли на 3,3 процента. По итогам 2015 года «Нестле» добилась роста продаж в 18,3% по сравнению с 2014 годом. Объем продаж «Нестле» в регионе Россия-Евразия составил 102,2 млрд. руб. [2].

Большой успех «Нестле» в России был достигнут с помощью стратегии разработки продуктов, отвечающих традиционным вкусам потребителей, осуществления долгосрочных инвестиций в местное производство, активному продвижению товарных знаков, использованию местного сырья и компонентов, а также постоянному развитию сетей сбыта.

Деятельность «Нестле» направлена не только на изучение потребностей потребителей и партнеров, но и на введение новых технологий в производство. Вместе с тем, «Нестле» финансирует обучение и повышение квалификации сотрудников, передавая им научно-технические знания и международный опыт компании.

Активность компаний проводится в рамках концепции корпоративной социальной ответственности «Создание общих ценностей». Её суть заключается в создании ценностей и для акционеров, и для общества в целом [1].

В современных условиях управление маркетингом играет большую роль в жизнедеятельности компании. Маркетинговая стратегия позволяет оценить текущую ситуацию и понять в каком состоянии находится организация. Сегодня кризис заставляет многие компании воевать между собой за клиента, в результате чего выигрывает та компания, которая находит самый лучший способ для того, чтобы презентовать свою продукцию.

Сохранение лидирующих позиций в условиях изменчивого рынка требует от компании достаточной мобильности. Существующий ассортимент продукции дополняется, масштаб деятельности - расширяется. Успешная маркетинговая деятельность, квалификация и профессионализм работников позволяют добиваться новых высот.

### Литература

1. Беспалов М. В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Учебное пособие / М.В. Беспалов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 232 с.
2. Информационно-справочное издание рынка пищевой промышленности [Электронный курс]. Режим доступа: <http://www.foodnewsweek.ru>.
3. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс]. Режим доступа: [ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org).
4. «Нестле»[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nestle.ru/aboutus/aboutcomp>.



## **Проблемы развития малого предпринима- тельства**



## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Шевченко А.С.** студент 3-го курса  
специальности «Экономическая безопасность»  
Руководитель **Горбатов А.В.**, к.э.н., доцент  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при президенте РФ, Калуга

**Аннотация.** В данной работе представлено состояние малого предпринимательства на современном этапе развития экономики России. Особое внимание уделено проблемам развития и предпринимаемым мерам государственной поддержки.

**Ключевые слова:** малый бизнес, текущее состояние, основные проблемы, государственная поддержка.

Субъекты малого предпринимательства являются важнейшим инструментом развития рыночной экономики. Рынок развивается гораздо эффективнее при наличии большого числа предпринимателей, а у государства, в свою очередь увеличиваются налоговые поступления в бюджет.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в России» к субъектам малого предпринимательства в РФ относят хозяйствующие субъекты, чья среднесписочная численность работников за предыдущий календарный год составила до 100 человек. Также их доход не должен превышать пороговые значения, установленные на уровне 800 млн. руб. [1].

Малое предпринимательство имеет значительный охват и способно удовлетворять наиболее специфические потребности различных покупателей. Кроме того, субъектам малого предпринимательства легче адаптироваться под изменения конъюнктуры рынка. Иногда малые предприятия оказываются гораздо эффективнее крупных из-за более простой структуры управления, которая позволяет им своевременно принимать управленческие решения и иметь более обширное представление о работе предприятия.

В конце 2016 г. в России существовало 172836 малых предприятий (без микропредприятий) и в целом прослеживалась положительная динамика их численности. В Калужской области насчитывают 1039 малых предприятий, что составляет 0,6% от общего числа таких предприятий в России. Наибольший удельный вес малых предприятий по видам деятельности занимает оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования 57855 единиц или 33%, на втором месте по количеству следует оптовая торговля, не включающая торговлю автотранспортными средствами 36063 единиц, что составляет 20,9 % (см. таблица 1).

По данным исследования Всемирного Банка в 2017г. Россия занимает 40 место по степени благоприятности условия для предпринимательской деятельности. За прошедший год Россия улучшила 2 из 10 показателей, входящих в исследование, не смотря на большое количество реформ в области регулирования предпринимательской деятельности. Одним из показателей, ставших причиной нахождения России на 40 месте, является показатель простоты получения разрешения на строительство. По данному показателю Россия занимает 115 место. Также по уровню ведения международной торговли Россия заняла 140 место [3].

**Таблица 1. Состояние развития малого предпринимательства в РФ**

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	9 мес. 2016г.
Количество малых предприятий (без микропредприятий)	234 537	235 579	242 661	172 836
в том числе в Калужской области	1887	1841	1803	1039
Годовой оборот млн.руб.	15680325	16692895	17292858	13127807

Существует много факторов, оказывающих негативное влияние на развитие малого предпринимательства в России:

- высокая налоговая нагрузка;
- коррупция;
- недостаточность финансирования;
- неблагоприятные условия для отдельных отраслей.

Одним из серьезных барьеров является коррупция. В 2016 Россия заняла 131 место в рейтинге стран по уровню коррупции [4]. Коррупция оказывает негативное влияние на финансирование, кредитование, участие в государственных закупках. Необходимо подходить системно к борьбе с коррупцией. Прежде всего, следует бороться с бюрократической волокитой и злоупотреблением полномочий.

Также существует ряд проблем связанных с финансами. Помимо оттока капитала малое предпринимательство сталкивается с проблемой кредитования. Из-за высокого риска невозврата банки отказываются кредитовать малый бизнес. Становится невозможным получать долгосрочные кредиты с отсрочкой на развитие. Недостаток денежных средств делает невозможным обновление основных фондов и увеличение производственных мощностей. Растущие цены на энергоносители, ослабление национальной валюты, огромные затраты на логистику, все эти факторы увеличивают расходы и большее количество денежных средств уходит на поддержания бизнеса, вместо инвестирования в развитие.

Еще одним фактором, препятствующим развитию малого предпринимательства, является высокий уровень налоговой нагрузки, в частности страховые отчисления, которые оказывают сильное давление на фонд оплаты труда. Данный вопрос уже рассматривается Министерством экономического развития и Министерством финансов. Среди рассматриваемых вариантов основной - сокращение страхового взноса до 21% при повышении НДС до 21%. И хотя некоторые экономисты считают данное снижение не значительным, оно все же может оказать положительный эффект и частично ослабить нагрузку на фонд оплаты труда [5].

Отдельное внимание следует уделить проблемам, связанным с отраслью, в которой занят субъект малого предпринимательства. Для многих отраслей на данный момент созданы неблагоприятные условия. Например, для сектора торговли и услуг проблемой являются высокие транспортные расходы, для сектора строительства в получении разрешения на застройку.

Не смотря на большое количество вышеперечисленных проблем, государство осознает всю важность роли малого бизнеса в экономике страны и принимает меры, содействующие развитию данной категории хозяйствующих субъектов. Одной из таких мер является Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика». В постановлении указаны все программы, объемы бюджетных ассигнований, цели программ и ожидаемые результаты [6]. Наиболее действенными оказались меры, включенные в антикризисную программу правительства РФ. Регионам предоставили возможность снижать ставки по УСН и ЕНВД. Кредитная программа Внешэкономбанка была увеличена до 30 млрд. руб. Также упростилась процедура проверки малого предпринимательства, теперь контролирующие органы запрашивают документы не у предпринимателя, а у государственных органов, в чьем распоряжении они находятся [7].

Еще одной из важнейших мер были субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ для развития малого и среднего бизнеса, в 2017г. субъектам РФ будет выделено более 7,5 млрд.руб. на развитие малого и среднего предпринимательства. Все проекты будут реализованы по четырем направлениям[8]:

- софинансирование капитальных вложений (на завершение объектов капитального строительства будет выделено 1,6 млрд.руб.);
- на содействие развитию молодежного предпринимательства выделено 0,23 млрд.руб.;
- для создания multifunctional центров для бизнеса будет выделено 0,135 млрд.руб.;
- для оказания финансовой поддержки субъектам МСП и организациям, образующим их инфраструктуру поддержки предусмотрены субсидии в размере 5,21 млрд.руб.

Безусловно, принятие различных мер в поддержку малого предпринимательства должно осуществляться системно.

Развитие малого предпринимательства играет важную экономическую роль, обеспечивая создание рабочих мест гражданам, пополняя налоговые доходы бюджета, повышая качество и уровень жизни населения.

В настоящее время государство предпринимает много действий в поддержку малого предпринимательства, но оценить эффективность принятых мер можно будет лишь в будущем.

### Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (дата обращения 28.02.2017);
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/inst-preob/tab-mal\\_pr.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr.htm) (дата обращения 28.02.2017)4
3. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2017 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/10/26/7312> (дата обращения 28.02.2017);
4. Transparencyinternational [Электронныйресурс] URL:[http://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2016](http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016) (дата обращения 01.03.2017);
5. РБК Фискальная политэкономия: почему повышение налогов помешает реформам [электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/22/02/2017/58ad41cd9a794734cd476a3b> (дата обращения 28.02.2017);
6. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 29.12.2016) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"[Электронный ресурс] URL: [http://ivo.garant.ru/#/document/70644224/paragraph/1/doclist/0/selflink/0/context/Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 \(ред. от 29.12.2016\) Об утверждении государственной программы Российской Федерации Экономическое развитие и инновационная экономика:0](http://ivo.garant.ru/#/document/70644224/paragraph/1/doclist/0/selflink/0/context/Постановление_Правительства_РФ_от_15.04.2014_N_316_(ред._от_29.12.2016)_Об_утверждении_государственной_программы_Российской_Федерации_Экономическое_развитие_и_инновационная_экономика:0) (дата обращения 01.03.2017);
7. Федеральный закон от 3 ноября 2015 г. N 306-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"[Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_188332/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188332/) (дата обращения 01.03.2017);
8. Министерство экономического развития Российской Федерации [электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2017300105>(дата обращения 01.03.2017).

# СИСТЕМА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА ДЛЯ ВЫРАБОТКИ ОПТИМАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Хромых О.Н. бакалавр 3-го курса  
Руководитель Пилипчак Ю.В., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются теоретические аспекты использования бизнес-планирования на малых предприятиях. Так как самый результативный инструмент управления предприятием - это бизнес-планирование и именно оно играет наиболее существенную роль в современном менеджменте. В основе бизнес-планирования лежит система нахождения оптимального управленческого решения, в зависимости от возможностей внешней среды и ресурсов внутренней на предприятии. В большей степени бизнес-планирование необходимо малому и среднему бизнесу, так как они работают в условиях наибольшего риска и почти не имеют права на ошибку.

**Ключевые слова:** бизнес-планирование, малый бизнес, состав и структура бизнес-плана, ошибки в бизнес-плане.

Бизнес-планирование – сравнительное нововведение в Российской экономике, при том, что большинство определений рыночной экономики уже применяются в деловой жизни, а также на практике в российских организациях.

Для малых предприятий бизнес-планирование необходимо в наибольшей степени, так как они работают в условиях высокой неясности и почти не имеют право на ошибку. Следовательно, в связи с большой конкуренцией руководству нельзя полагаться исключительно на опыт и интуицию, а отказ от использования бизнес-плана будет сопровождаться высокими рисками.

Исходя из данных Ассоциации экспертов по экономике и управлению интерес к планированию заметно повышается. На сегодняшний день можно обозначить два наиболее известных типа заказчиков. К первому типу принадлежат большие предприятия, характеризующиеся своим долгосрочным планированием деятельности. Второй тип: средний бизнес, он склонен обращаться к услугам консультантов только лишь тогда, когда организация находится в сложной ситуации.

Исследования показали, что ключевыми моментам бизнес- планирования малых и средних предприятий являются:

1. Обоснование требуемое для выпуска продукции
2. Обоснование возможности выпуска продукции
3. Определение потенциальных потребителей
4. Выявление своего сегмента рынка
5. Достаточность капитала у инвестора

Поэтому, бизнес-план малых предприятий состоит из:

- Изложения доказательств, которые убедят инвестора в выгодности проекта
- Определения уровня жизнеспособности и устойчивости организации
- Прогнозирования рисков бизнеса
- Фактической перспективы предпринимательской деятельности (количественные и качественные показатели). Так же, одним из отличительных признаков российского малого и среднего предпринимательства, на сегодняшний день, является плавная перестройка от нецивилизованных форм бизнеса к международным, при использовании способов и ресурсов бизнес-планирования[1].

В условиях рыночной экономики похожая схема должна являться плановым проектом освоения и изучения рынка, а также конкурентов, производственно-хозяйственной, финансовой и рисковей деятельности. Подобный подход предусматривает наличие и обязательность составления локальных бизнес-планов по определённым проектам, товарам и услугам. В критических условиях бизнес-план организации должен решать проблемы совершенствования его финансового состояния.

Большой опыт зарубежных и российских предприятий показывает, что игнорирование бизнес-планов, особенно в предпринимательской деятельности малых форм или же неправильное его составление приводят к значительным финансовым потерям, а также к банкротству. Бизнес-план предприятия помогает решать такие задачи, как увеличение прибыли организации и обеспеченности собственников, определив в большей степени практические источники финансирования и целесообразные пути расходования средств, гарантируя стабильное положение организации на рынке. В настоящее время хозяйственная ситуация обязывает предпринимателей крайне внимательно относиться к планированию, так как бизнес-план - это самая прогрессивная форма планирования, а фурор в предпринимательстве в большей степени зависит именно от понимания состояния его уровня и ясного представления развития, а так же желаемой цели[2].

Умение составлять бизнес-план в российской экономике становится всё наиболее актуальным, так как: в экономике нашей страны есть бизнесмены, которые не имеют опыта управления в рыночных условиях; меняются условия экономики и, следовательно, требуют от руководителей решать проблемы иным, новым способом; для того, чтобы привлечь зарубежные инвестиции важно уметь обосновывать свои заявки, показывая инвесторам свои умения и возможности.

Для того, чтобы наилучшим образом понять процесс бизнес-планирования МП, необходимо ориентировать свою бизнес-идею на какой-либо потребительский рынок. В зависимости от выбранной цели альтернативный вариант может предусматривать:

- сбережение основных функций объектов с внесением незначительных изменений
- разработку нового проектного решения.

При подготовке бизнес-плана необходимо рассматривать несколько вариантов проектных предложений.

Разработка вариантов осуществляется на основе маркетингового исследования, а так же задании на формирование объекта и отображается в содержании инвестиционной программы. Наряду с этим могут вноситься изменения, например, следующие показатели: соотношение продукции по форме собственности, источникам финансирования, а также хронология и сроки выполнения проекта[4].

**Таблица 1. Основные оценочные показатели**

Основные нормативы		
	Элементные	Интегральные
Удельные приведённые затраты, %	ПЗу	ПЗу
Внутренние нормы рентабельности, %	ВНР	ВНР
Нормативный коэффициент эффективности, %	Ен	Ен
Срок окупаемости, лет(мес)	Ток	Ток
Рентабельность по себестоимости, %	Рс	Рс
Рентабельность по капитальным вложениям, %	Рк	Рк
Фондоотдача, руб	ФО	

Состав и структура бизнес-плана должна формироваться исходя из функциональной специфики и размера фирмы, динамики рынка сбыта, активности конкурентов и стратегической цели малого бизнеса, а также будущего роста предприятия.

Исследования показывают, что самые большие потери малый и средний бизнес несёт в первые 18 месяцев, когда половина всех сформированных предприятий заканчивает своё существование. После чего темпы «прекращения» снижаются, а к 10 годам продолжают функционировать только 20% малых предприятий. В более 90% случаев малые и средние предприятия погибают по вине владельца. Поэтому, малому бизнесу необходимо как можно раньше встать на ноги, так как изначально владелец не располагает резервами. Для того чтобы малое предприятие само обеспечивало себя и своё развитие хватит от 1,5 до 3 лет, после чего за счёт своих средств есть возможность добиться развития до 40% в год[5].

Следовательно, бизнес-план поможет обеспечить оценку, анализ, позиционирование, управляемость. Экономический эффект будет являться главным и итоговым результатом бизнес-планирования МП, именно он определит уровень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических или иных целей.

Существует три типа ошибок в бизнес-планировании МП: технические; концептуальные; методические (рассмотрим ниже) [3].

1. План осуществляется с помощью средств, вовлеченных из одного источника. Самая популярная ошибка бизнес- плана – это неготовность и нежелание их составителей вкладывать в проект свои средства.
2. Не правильно выражено предложение к инвестору. Авторы проектов зачастую думают, что формулировка условий фигурирования инвестора в проекте - это проблема самого инвестора, если, это не ссуда, где автору все более-менее ясно. Но факт о том, чтобы авторы не были равнодушны к интересам инвестора, является ключевым фактором привлекательности проекта.
3. Не правильно или не до конца разработана организационно-правовая схема реализации проекта. Часто встречающаяся ошибка в проектах – неясность с юридическими вопросами, которые касаются имеющейся собственности.
4. Не правильно оценена длительность и издержки прединвестиционной стадии. Единственный способ выхода из данной ситуации – это привлечение к разработке бизнес-плана специальных кадров, имеющих опыт участия в осуществлении хотя бы одного крупного проекта, так как исключительно на основе опыта есть возможность разработать правильные показатели длительности и организационных затрат.
5. Недооценены издержки на инвестиционной и операционной стадии. В итоге от «недофинансированной» разработки плана или от нехватки опыта получается много недочетов.
6. «Риски проекта» составляются формально.

Следовательно, исходя из всего вышесказанного, мы можем дать характеристику бизнес-плану малых предприятий, как аналитическому документу для будущего проектирования предпринимательской деятельности, описывающему все главные стороны будущего предприятия, анализирующему все проблемы, с которыми сталкивается проект и определяющему альтернативные решения этих проблем. Практика показала, что малый бизнес не только обладает особенностью к нововведениям в сравнении с большими корпорациями, но и является гораздо эффективней, ведь именно на малых предприятиях создается много новых рабочих мест, а безработица является одной из главных проблем для России. Но несмотря на положительные тенденции развития, можно выделить и негативные: в России меньше миллиона организаций, которые можно отнести к малым предприятиям, а их доля в ВВП не превышает 10%. Предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики является надёжным делом, только в тех случаях, когда основой для её осуществления являлся бизнес-план, поэтому продуктивное бизнес-планирование можно считать основой управления МП, так как именно благодаря бизнес-плану есть возможность посмотреть на предприятие со стороны эксперта.

### **Литература**

1. Бекетова О. Н., Найденкова В. И. / Бизнес-план и практика. // М., 2015.
2. Галенко В. П., Самарина Г. П., Страхова О. А. / Бизнес-планирование в условиях открытой экономики. // М., 2015.
3. Коссов В. В. / Бизнес-план: обоснование решений. //М., 2014.



2. 4.Леонов П.А. / Совершенствование бизнес-планирования на малых предприятиях // М., 2015.
3. Ушаков И. / Бизнес-план. //СПб., 2016.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Шевелкина А.А.** бакалавр 1-ого курса

Руководитель: **Денисова Е.В.**

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В работе рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкивается малое предпринимательство, обобщены статистические данные по малому предпринимательству в Калужской области.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, Калужская область, проблемы малого предпринимательства, ...

Калужская область располагается в центре Европейской части России к юго-западу от г. Москвы, входит в состав Центрального федерального округа и является одним из наиболее развивающихся регионов центральной европейской части России. Выгодное экономико-географическое положение области обусловлено близостью столицы России и таких промышленных центров как Тула и Брянск. Калужская область является перспективным регионом для осуществления предпринимательской деятельности. Сегодня малое предпринимательство можно встретить практически во всех отраслях.

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) оказывает наибольшее влияние на формирование среднего класса как основы политической и социальной стабильности гражданского общества, является фактором прироста валового регионального продукта. Активное привлечение работников на условиях вторичной занятости, свойственное малому бизнесу, создает дополнительные источники доходов для населения. Развитию малого и среднего предпринимательства способствует активная государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив, как на федеральном, так и региональном уровнях. [2]

Важность малого и среднего предпринимательства для экономики региона определяется следующими факторами:

- обеспечение создания рабочих мест и самозанятости населения;
- влияние на увеличение доходной части бюджетов всех уровней;
- создание конкурентности;
- поставка товаров и услуг на рынки;
- ускорение инновационных процессов;

- формирование преобладающей доли рынка интеллектуальных услуг и креативного сектора экономики;
- развитие бизнеса в сфере культуры, искусства и т.п.

**Таблица 1. Тенденции развития малого и среднего предпринимательства Калужской области, ед. [1]**

Наименование	2012	2013	2014	2015
Всего:	1885	1887	1841	1803
Из них по видам экономической деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	131	123	104	85
Добыча полезных ископаемых	14	10	11	13
Обрабатывающие производства	421	410	393	397
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	20	18	16	18
Строительство	303	296	272	265
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств; мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	395	407	425	420
Гостиницы и рестораны	78	83	82	76
Транспорт и связь	92	89	92	87
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	371	384	372	367
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	20	20	21	23
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	33	39	44	43

Делая выводы по данным таблицы, можно отметить положительную тенденцию развития малого предпринимательства до 2013 года. Но вследствие кризисных явлений в экономике России, в 2014 году количество малых предприятий в Калужской области сократилось. На 1 января 2016 г. в области насчитывалось 1803 малых предприятий с численностью постоянно работающих 52,5 тысячи человек.

**Таблица 2. Основные показатели деятельности малых предприятий по видам экономической деятельности (конец 2016 года). [1]**

	Число малых предприятий	Средняя численность работников, человек	Оборот, млн рублей
Всего	1803	55993	105799,9

из них:			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	85	3450	4282,0
Рыболовство, рыбоводство	1	к	к
Добыча полезных ископаемых	13	635	1146,6
Обрабатывающие производства	397	13909	25253,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18	560	591,1
Строительство	265	8507	12704,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	420	8896	45164,2
Гостиницы и рестораны	76	1964	1756,2
Транспорт и связь	87	2549	2978,1
Финансовая деятельность	7	211	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	367	12853	10229,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	23	1085	760,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	43	1317	894,1

Рассматривая состояние МСП Калужской области, можно выделить внутренние и внешние факторы, определяющие проблемы его развития. К внутренним факторам можно отнести ограниченные финансовые возможности МСП, слабую ресурсную базу, к внешним факторам – жёсткую налоговую систему, большое количество контролирующих органов, состояние финансовой системы страны и др.

На данный момент ситуация в экономике для сегмента МСП далеко не самая комфортная. Существуют проблемы, с которыми сталкиваются практически все малые предпринимательства. При столкновении с данными проблемами многие предприятия прекращают свою деятельность на время или перестают существовать вовсе.

- 1) ограниченная доступность финансовых ресурсов, обусловленная сложностью получения внешнего финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства и высокой стоимостью банковских кредитов;
- 2) низкая доступность площадей (производственных, торговых, офисных) в связи с постоянно возрастающей стоимостью аренды;
- 3) административные барьеры при осуществлении предпринимательской деятельности;

- 4) недостаток высококвалифицированного персонала и компетенций в субъектах малого и среднего предпринимательства, в том числе компетенций управления бизнесом;
- 5) неразвитость инновационной инфраструктуры (банковские, информационные, юридические и прочие услуги);
- 6) проблемы организации производства (недостаточное потребительское качество продукции, отсутствие системы управления потребительским качеством);
- 7) недостаточная организованность субъектов малого предпринимательства;
- 8) недостаточность развития малого и среднего предпринимательства в сферах ЖКХ и агропромышленного комплекса.

В регионе была разработана программа развития МСП до 2020 г., целью которой является создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. [3]

Основные ожидаемые результаты после реализации программы:

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, которым предоставлена поддержка государства, составит не менее 500 ежегодно;
- ежегодный рост объемов налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей финансовой поддержки на 14%;
- ежегодное увеличение выручки от реализации товаров и услуг субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими инновационную деятельность, - получателями финансовой поддержки на 15%;
- улучшение условий ведения бизнеса в Калужской области;
- проведение модернизации и технического перевооружения производства на малых и средних предприятиях;
- стимулирование молодежного предпринимательства.

На сегодняшний день малое предпринимательство находится в трудной ситуации, предприниматели сталкиваются с постоянными проблемами, которые затрудняют работу всего предприятия. В Калужской области проводятся мероприятия и осуществляются программы, направленные на улучшение ситуации, касающейся малого предпринимательства, и с помощью этих программ и государственной поддержки малое предпринимательство должно получить больше возможностей для своего развития.

### Литература

1. Городская Управа Калуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaluga-gov.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Постановление об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области» от 31 декабря 2013 года №755 (ред. от 28.04.2015) [Электронный ресурс]. –

Режим доступа : <http://www.pmp.admoblkaluga.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Федеральная служба государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/kalugastat/ru/statistics/enterprises/small\\_and\\_medium\\_enterprises](http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises), свободный. – Загл. с экрана.

## **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ВЫБОРОЧНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Орлова И. А.** бакалавр 2-го курса

Руководитель **Демидова Л. Н.**, к.э.н., доцент,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной статье проведено исследование и оценка условий функционирования малого предпринимательства России, на основе проведенного опроса субъектов данной деятельности.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, проблемы функционирования и развития, Калужская область, анкетирование.

Сложившаяся в 2014-2015 годах кризисная ситуация в экономике России оказала неблагоприятное влияние на развитие сектора малого и среднего бизнеса. Последствиями валютного кризиса, отчасти связанного с экономическими санкциями и ответными мерами России, а также наблюдавшихся ранее диспропорций в развитии отечественной экономики стали падение импорта и экспорта, недоступность иностранных заемных средств, отсутствие дешевых источников инвестирования. Все это становится препятствием для того, чтобы производитель мог развивать свое производство до нового уровня, увеличивает цену на внутреннем рынке, снижает покупательную способность граждан. Однако некоторые проблемы для субъектов предпринимательства можно рассматривать, как возможность направить силы на развитие отечественного производства, стимулирование развития отечественных технологий. В существующих условиях для выхода из кризиса и достижения соответствующего уровня экономического развития возникает необходимость активно поддерживать и развивать малое и среднее предпринимательство, которое поможет создать конкурентоспособную экономику.

Изучение основных факторов, влияющих на развитие бизнеса, остаётся одним из основных направлений повышения конкурентоспособности экономики страны. В связи с этим исследования в данной области помогают не только

оценивать реальное состояние малого бизнеса, но и выявлять и изучать существующие проблемы и причины их возникновения. Такие исследования, направленные на изучение функционирования предприятий на основе показателей экономической эффективности их функционирования, ежегодно проводятся на федеральном уровне. В свою очередь нами было проведено исследование экономических условий, в которых работают предприниматели.

Отнесение хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства было осуществлено в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». К категории малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным законом, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Из них к малым предприятиям относятся организации с численностью до ста человек, в них выделяются микропредприятия – предприятия, на которых работают до 15 сотрудников [1].

Проведенное исследование проводилась исходя из результатов анкетирования отдельных субъектов малого предпринимательства и микропредприятий, в том числе города Калуги, Мосальского и Ферзиковского районов. Были опрошены руководители малых предприятий юридических лиц и представители малых предприятий индивидуального предпринимательства. По состоянию на 10 февраля 2017 г. в Калужской области было зарегистрировано 40 930 предприятий. Из них 14 845 малых и микропредприятий юридических лиц и 25 971 – индивидуальные предприниматели[3]. Общее количество опрошенных составило 27 респондентов, среди которых: 8 представителей юридических лиц в форме общества с ограниченной ответственностью и 19 индивидуальных предпринимателей: 12 чел. находились в Мосальском районе, 2 чел. в Ферзиковском, 1 чел. – представитель города Обнинск, 12 чел. – в городе Калуга.

В анкетировании приняли участие репрезентативный возрастно-половой состав: 51,9% мужчин-предпринимателей и 48,1% женщин. Средний возраст предпринимателя оказался примерно 43 года. Большая часть опрошенных – 52,17% - выпускники вузов, 39,13 % получили среднее профессиональное образование, 4,35 % - незаконченное высшее, 4,35% среднее общее образование.

Изучая условия функционирования предпринимательства, важным моментом видится изучение тех мотивов, которыми руководствуется человек, решивший заняться собственным делом. В ходе исследования было установлено, что большинство предпринимателей в качестве причины создания предприятия называют отсутствие рабочих мест или низкую оплату труда. Существующий уровень дохода не позволяет удовлетворить все потребности, а наличие в семье детей и необходимость их воспитания и обучения требует также серьезных затрат – в таком случае «работать на себя» видится наилучшим выходом из ситуации. При этом можно отметить, что большая доля респондентов, обознача-

ших главной причиной отсутствие работы, постоянного заработка или сокращение на предыдущем месте работы – это лица, занявшиеся предпринимательской деятельностью в 90-е – начале 2000-х гг., в то время, когда Россия начала переход к рыночной экономике и переживала очередной экономический кризис. Второй по популярности мотив среди анкетированных – это стремление реализовать себя в интересующей сфере деятельности. По-видимому, сложности с карьерным ростом при работе по найму, подавление личной инициативы или отсутствие рабочих мест в интересующей сфере деятельности являются веским основанием при решении открыть свое дело.

Среди опрошенных индивидуальных предприятий доля тех, кто не прибегает к найму сотрудников и занимается предпринимательской деятельностью самостоятельно составила 34,8%, такое же количество опрошенных имеет до 5 человек оплачиваемых работников, 8,7% относится к малым предприятиям. Среди опрошенных юридических лиц количество тех, кто имеет в своем штате свыше 20 наемных рабочих, составило 75%.

В целом большинство предприятий функционируют в сфере торговли (71%), также в выборку попали предприятия, оказывающие бытовые услуги населению, транспортные услуги, производящие обувь. Опрошенные юридические лица являются представителями таких видов деятельности как промышленное производство, торговля, в том числе оптовая торговля молочной продукцией, промоушен и организация концертов.

Основными источниками образования предприятия указывается одновременное использование собственных денежных средств и кредита. Среди опрошенных юридических лиц половина использовала собственные средства, другая часть собственные и заемные средства одновременно. Для предприятий, образованных в 90-х и начале 2000 г., небольшая доля обращения к заемным средствам обусловлена недоверием к государству и отсутствием стабильности в экономике, на сегодняшний день нежелание прибегать к банковским кредитам во многом зависит от величины процентной ставки, которая в России для развития малого бизнеса достаточно велика. Так, в банке Сбербанк ставка для малого предпринимателя в зависимости от условий составит от 11,8% до 18,5% (на 25 февраля 2017 г.) [4].

По итогам проведенного опроса выяснилось, что среди малых предприятий – юридических лиц, условия функционирования малого бизнеса оценивают как скорее неблагоприятные – 75%; скорее благоприятными условия оказались для организаций, осуществляющих переработку и торговлю продуктами сельского хозяйства (это не удивительно на фоне некоторого подъема в этой отрасли в 2016 г. и стремлении переориентировать производство на отечественный продукт).

Доля опрошенных в выборке, оценивших существующие условия как неблагоприятные и скорее неблагоприятные составила 79%, 16% оценили условия как скорее благоприятные и 5% затруднились ответить. При этом предпринимателями были отмечены многие проблемы, препятствующие свободному ведению и развитию предпринимательства. Во-первых, главным и давно всем

известным камнем преткновения стали высокие налоги, проверки со стороны контролирующих органов, а также постоянные изменения налогового законодательства и законов в области регулирования предпринимательской деятельности. По оценкам руководителей, излишние нововведения приводят к размытости законов и лишь препятствуют их объективному толкованию. Данная проблема указывается также и в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ до 2030 года. В ней заявлено, что «система административно-правового регулирования в отдельных отраслях и сферах остается недружественной по отношению к небольшим предприятиям и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования» [2]. Возможно, в этом вопросе сказывается и недостаточная подготовленность и уровень правовой грамотности предпринимателей, что говорит о необходимости его повышения путем проведения дополнительных мероприятий среди представителей малого бизнеса. Во-вторых, следует отметить недоступность кредитов и нехватку квалифицированных кадров. Затем были указаны такие проблемы, как рост цен, зачастую необоснованный при общем снижении качества производимой продукции, что сказывается на уровне торговли: цены приходится поднимать, а качество им не соответствует. Отмечены также коррупция и бюрократия в государственных структурах, возросшая арендная плата, конкуренция со стороны сетевых магазинов, отсутствие возможности для создания доступной рекламы, сезонность продажи продукции. Доля затруднившихся ответить на данный вопрос составила 13%; 22% указали на отсутствие проблем в ведении предпринимательской деятельности.

По-разному было оценено предпринимателями введение антироссийских санкций и степень их влияния на условия функционирования. Среди опрошенных доля тех, кто считает, что санкции не оказали какое-либо влияние на развитие их дела, незначительно превысила долю тех, кто связывает произошедшие с 2014 г. изменения именно с ними: 52,8% против 47,8%.

Также предприниматели отметили негативные проявления кризиса произошедшие в период 2014 - 2016 гг.: снижение товарооборота, падение спроса на услуги вследствие снижения покупательной способности граждан, исчезновение из товарооборота санкционных товаров. Положительные аспекты были отмечены в сфере производства и торговли сельскохозяйственной продукцией и продукцией промышленного производства – здесь было отмечено увеличение спроса на продукцию (положительные тенденции в виде увеличения спроса на продукцию и услуги отмечены у 10,3% опрошенных).

Один из вопросов проведенного исследования был направлен на установление роли импортозамещения на уровне региона и страны. Установили, что: 43% опрошенных считает, что малое предпринимательство играет существенную роль в импортозамещении; 17% оценивают эту роль как значительную лишь в перспективе, но на данный момент заявляют об отсутствии условий для развития отечественного производства именно на уровне малых предприятий; оставшиеся ответили, что не видят никакой роли малого предпринимательства в импортозамещении. Данная точка зрения абсолютно понятна, поскольку



доля малого предпринимательства в экономике страны на сегодняшний день по-прежнему невелика и вместе со средним бизнесом составляет около 20 % в объеме ВВП [5].

Руководители предприятий, зарегистрированных в качестве юридических лиц, в преобладающем количестве оценили состояние своего бизнеса в период 2013-2014 гг. как относительно устойчивое, что означало отсутствие средств на дальнейшее расширение и развитие. Было отмечено, что такие предприятия способны устойчиво функционировать и развиваться при внедрении новых технологий и привлечении специалистов по имеющимся вопросам и проблемам, для оптимизации деятельности.

Таким образом, в ходе анализа проведенного исследования, можно отметить, что для дальнейшего развития малого предпринимательства возникает необходимость в принятии мер по оказанию консультационных услуг преимущественно в бухгалтерском и налоговом учете, осуществлять государственное субсидирование развития бизнеса, осуществлять организацию бизнес-инкубаторов, которые смогут генерировать новые направления бизнеса и идеи для его развития.

### Литература

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. 2016) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2016).
2. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 от 2. 06. 2016 № 1083-р (в ред. от 08.12.2016 № 2623-р) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.02.2017).
3. Официальный сайт Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс] URL: <http://rcsme.ru/ru/statistics> (дата обращения: 25.02.2017).
4. Сайт банка «Сбербанк России» [Электронный ресурс] URL: <http://www.sberbank.ru/ru/> (дата обращения: 25.02.2017).
5. Рой В.И. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru> (дата обращения: 26.12.2016).

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Глухова Т.А., Кошелева Д.С.**, бакалавриат 2-го курса  
Руководитель **Демидова Л. Н.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В настоящей статье дается оценка состояния малого и среднего предпринимательства в России. Раскрываются факторы, определяющие значение малого и среднего бизнеса в современных условиях. Проанализирован опыт регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, система поддержки бизнесу, развитие предпринимательства, государственная поддержка.

Нельзя недооценивать того значения, которое имеет малый и средний бизнес в рыночной экономике. Он не требует значительных вложений со стороны государства и выступает в роли социального стабилизатора, сглаживает конъюнктурные экономические колебания. Этот сектор экономики не только оказывает положительное воздействие на развитие инновационного потенциала и конкуренции в современных условиях кризиса и глобализации, но и способствует формированию и укреплению среднего класса в обществе. Исходя из всего вышеупомянутого, благоприятные условия для развития и функционирования малого и среднего бизнеса – залог ускорения экономического развития страны.

В соответствии со ст. 4 ФЗ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. В данной статье будут рассмотрены сведения по всем вышеперечисленным предприятиям, за исключением крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ). Сельскохозяйственная отрасль не учитывалась в оценке в связи с рядом особенностей её функционирования и незначительным влиянием (по удельному весу) на ВВП.

Поскольку значения, которое имеет малый и средний бизнес в экономике каждой страны, нельзя не заметить, то содействие, в первую очередь, должно исходить со стороны правительства. Для этого государственным властям необходимо не только прекрасно понимать все те условия, в которых он осуществляет свою деятельность, но и применять соответствующие меры правового характера для предотвращения, ликвидации негативных проявлений и улучшения сложившейся ситуации.

Дестабилизирующее влияние как на отдельно хозяйствующие субъекты, так и на экономику России, имело введение антироссийских санкций и ответных мер со стороны нашей страны в условиях замедления экономического роста и падения цен на нефть. Все это заставило правительство обратить свое внимание на такие наболевшие вопросы, как создание конкурентоспособной экономики, снижение зависимости от импорта и стимулирование внутреннего спроса и потребления.

Поскольку наша страна устойчиво зависит от ввоза зарубежной продукции, то нетрудно догадаться, что антироссийски санкции, нацеленные на ослаблении экономики, стремятся нанести удар по стратегически важным, зависящим от импортных поставок отраслям. Так, доля импорта в станкостроении превышает 90%, тяжелом машиностроении – 60-80%, легкой промышленности – 70-90%, радиоэлектронной промышленности – 80-90%, фармацевтики и медицинской промышленности – 70-80% [2, с. 280]. Однако данная ситуация может послужить поводом для развития собственного производства, вследствие чего малое и среднее предпринимательство выходят на первый план. Для стимулирования деятельности этой категории экономических субъектов правительству нужно иметь четкое представление о его реальных характеристиках, потенциальных возможностях и актуальных проблемах.

Малое и среднее предпринимательство – фундамент экономики любого государства. Так, в 2013 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП стран «Большой семерки» составила: в США – 54%, в Канаде – 43%, в Японии – 51,1%, в Германии – 57%, во Франции – 49,8%, в Италии – 55 %, в Великобритании – 52 %. Малые и средние предприятия этих же стран составляют от 97,6% до 99,8% всех предприятий, на которых трудятся от 47 до 71% рабочей силы [4, с. 47]. В нашей же стране, вклад МСП в ВВП России последнее время колеблется на уровне 16%, что практически в 3 раза меньше аналогичного показателя в странах ЕС, США, Канаде и Японии (рис. 1). Данные, приведенные на рис. 1, были рассчитаны путем соотношения общей прибыли ИП и юридических лиц к объему ВВП соответствующего года, т. е.:

$$\text{доля МСП в ВВП} = \frac{\text{Общая прибыль ИП и юридических лиц}}{\text{ВВП (в текущих ценах)}} * 100\%.$$

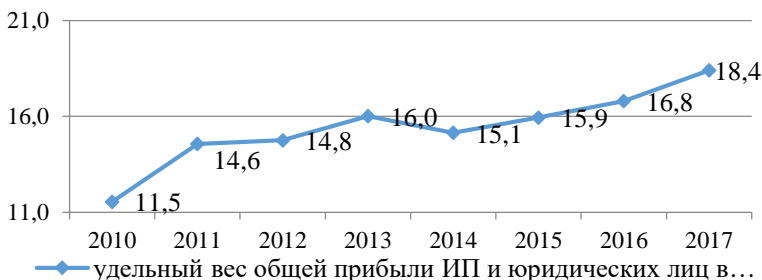


Рис.1. Динамика доли малого и среднего предпринимательства в ВВП, %\*  
 \* Значения 2016 г. и 2017 г. были рассчитаны с помощью трендовой модели в Microsoft Excel авторами.

Таким образом, наибольший вклад в экономику нашей страны в настоящее время вносит крупный бизнес. Это объясняется не столь значительной его подверженностью рыночным колебаниям и наличием резервов ресурсов, которыми организация может воспользоваться при наступлении неблагоприятных экономических условий. Малый и средний бизнес, подверженный воздействию рыночной ситуации, не может предпринять практически никаких мер по ее изменению. Например, в условиях экономического спада и доминирования крупных компаний в нашей стране он использует все возможные способы для выживания, в том числе и участие в государственных закупках как стабильный источник доходов.

Другой характеристикой малого и среднего предпринимательства является их численность. Она отражена в табл.1.

**Таблица 1 Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся юридическими лицами, и численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей (на конец года)**

Вид предприятия	2012	2013	2014	2015*	2016**
Малые (вкл. микро-)	2 003 038	2 063 126	2 103 780	2 343 917	2 796 843
Средние	15 826	15 372	15 326	15 492	16 308
ИП	2 602 308	2 499 043	2 413 793	2 490 283	3 048 986
Всего	4 621 172	4 577 541	4 532 899	4 849 692	5 862 137

Источник: статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. – 96 с.

\* Значения для малых предприятий и ИП были рассчитаны с помощью трендовой модели в Microsoft Excel авторами

\*\* Данные приведены с официального сайта ФНС по состоянию на 10.01.2017 г.

Таким образом, за последние пять лет общая численность данных предприятий увеличилась примерно на 30%. В среднем ежегодный прирост составлял за анализируемый период 6%, что достаточно медленно для такой обширной страны как наша. При этом, в структуре предприятий продолжают преобладать именно ИП. Также необходимо добавить, что постоянный рост численности МСП не характеризует предпринимательскую активность в полной мере, поскольку большая часть зарегистрированных организаций не осуществляет реальную деятельность.

При анализе динамики численности предприятий МСП не стоит оставлять без внимания их демографию, выражающуюся такими показателями, как коэффициент рождаемости и коэффициент официальной ликвидации, которые рассчитываются на 1000 организаций.

Динамика коэффициента рождаемости выглядит следующим образом: 2010 год – 93,6 ‰, 2011 год – 94,7 ‰, 2012 год – 95,8 ‰, 2013 год – 94,4 ‰, 2014 год – 92,1 ‰, 2015 год – 102,7 ‰ [6]. За период 2010 – 2014 г.г. происходили незначительные колебания рассматриваемого показателя на уровне 92-96‰. В 2015 году он резко увеличился и принял свое максимальное значение за рассматриваемый период – 10,6‰.

Совершенно иная ситуация обстоит с коэффициентом официальной ликвидации. Динамика данного показателя следующая: 2010 год – 46,3‰, 2011 год – 81,3‰, 2012 год – 89,0‰, 2013 год – 87,3‰, 2014 год – 84,7‰, 2015 год – 67,4‰ [6]. Поскольку колебания данного коэффициента были более заметны, то несложно проследить следующую тенденцию: достигнув своего пика в 2012 году, он постоянно снижался и принял значение 67,4‰. Следовательно, разность между коэффициентами рождаемости и ликвидации всегда являлась положительной величиной, что указывает на отсутствие такого явления, как убыль организаций.

Таким образом, с помощью рассмотренных в статье данных можно кратко охарактеризовать положение малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Отставание, на сегодняшний момент, экономики нашей страны от экономик развитых стран мира сказывается на малом и среднем предпринимательстве. Его доля в ВВП, как отмечалось выше, почти в 3 раза меньше, чем в развитых странах, а темпы роста численности недостаточны для эффективного развития экономики России. Хотя данные Росстата и указывают на пятикратное превышение в 2015 году коэффициента прироста по сравнению с его прошлогодним значением, данное изменение не вызвало структурных изменений в сферах экономической деятельности.

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике страны, но его чувствительность к рыночным колебаниям требует поддержки со стороны государства. Подобное заявление было озвучено Президентом РФ В. В. Путиным 25 ноября 2016 г. на заседании совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам. В настоящее время упор при поддержке данного сектора делается на законодательные меры: упрощенное налогообложение, си-

стема грантов на открытие собственного дела, предоставление микрозаймов, гарантий, кредитов на льготных условиях, хотя опыт передовых стран указывает на их недостаточность и существовании иных рычагов воздействия [3]. К примеру, в Канаде, Новой Зеландии и ряде европейских стран практикуется увеличение государственных гарантий по экспортным операциям. Для Великобритании характерно фондирование ЦБ кредитных организаций, т. е. привлечение ресурсов для обеспечения своей основной деятельности: выдачи «дешевых» кредитов. Субсидирование процентных ставок, заключающееся в возмещении частным кредитно-финансовым учреждениям или получателям займов за счет государственного бюджета разницы между установленной льготной ставкой и рыночным процентом по кредитам используется в Корее, Сербии, Венгрии и Словении. Таким образом, сложившаяся ситуация указывает на заикленность внимания правительства на законодательных способах поддержания МСП, в то время как успешная практика зарубежных стран свидетельствует о необходимости внедрения в РФ комплексного и всестороннего подхода.

### Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. от 03.07.2016).
2. Гончарова О.Ю. Развитие малого предпринимательства в условиях антироссийских санкций // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 5. — с. 679–690.
3. Гореева Н.М., Демидова Л.Н. Институциональные преобразования в России и их развитие в статистике / Калужский экономический вестник, - 2016. - №1, стр. 68-74.
4. Заболоцкая В. В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. — 2015. — № 10. — с. 46-49.
5. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. – 96 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/>. (Дата обращения: 4.03.2017).
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/fn40/>. (Дата обращения: 4.03.2017).

## УСЛОВИЯ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Никольская В.В., студентка 1 курса,  
Афоникова А.В., студентка 1 курса  
Руководитель Кулакова Н.Н. к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье рассмотрена необходимость государственной поддержки агропромышленного комплекса страны. Анализируются направления и методы расчета субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, субсидии, паритет цен, специализированные программы, государственная поддержка.

Агропромышленный комплекс (АПК) - это крупнейший межотраслевой комплекс, который объединяет несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, которая в последствии будет доведена до конечного потребителя.

Агропромышленный комплекс исключительно важен, так как обеспечивает продовольственную безопасность страны [3]. На большой пресс-конференции, проведенной в 2016 году, президентом Российской Федерации Владимиром Путиным было сказано, что в 2017 году будет произведена господдержка сельского хозяйства, на которую будет отведено около 220 миллиардов рублей.

Помимо этого стало известно об изменении самой государственной поддержки [1]. Планируется больше внимания уделять отрасли животноводства, добавив к ней непосредственно перерабатывающую отрасль. При этом приоритеты, направленные на растениеводство перестанут быть столь высокими. **Это объясняется нехваткой в стране таких продуктов, как мясо и молоко, на которые и планируется выделить государственные деньги.**

Премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал указание правительства от 28.09.2016, в котором обозначен список сельскохозяйственных продуктов, на которые будет направлена государственная поддержка. К данному перечню отнесли: мясо скота и птицы и мясную продукцию, переработанные овощи, консервированные овощи, плодово-ягодную продукцию, хлебопекарные товары, крахмалы, молочная продукция, продукция кормопроизводства, рыбная продукция, напитки и так далее [5].

При этом в производстве зерна, которое позволило России стать очевидным фаворитом по его экспорту [4], начала прослеживается экономия. По мнению экспертов АПК, «зерновая экономия» может продолжиться, несмотря на то, что глава Минсельхоза РФ Александр Ткачев утверждает о десятикратном увеличении оборотов производства зерна.

«Несвязанную поддержку половина фермеров не получает вовсе — не её не оформляют документы по различным причинам, - повествует руководитель КФХ «Аврора» в Ростовской области Николай Попивненко. - Она в моём хозяйстве, которое выращивает зерновые, занимает менее 1% от выручки, в денежном выражении равна примерно 100 тысячам рублей при выручке 22 миллиона рублей. Такая поддержка попросту незаметна. Россия вышла в лидеры по экспорту и выращиванию зерновых не благодаря поддержке, а потому что три года подряд складывались благоприятные погодные условия». По мнению Николая Попивненко, для сохранения фаворитизма на сегодняшний день необходимо в первую очередь оставить неизменным паритет цен, нежели продолжить государственную поддержку растениеводов. Необходимо это для того, чтобы после поднявшейся в 2014 году цены семян и удобрений стоимость на сельскую продукцию не падала.

Правительством планируется провести перераспределение отведенных государственной поддержкой финансов внутри сельскохозяйственной отрасли [2]. После того, как произойдет согласование государственных решений с их подписанием, будут видны точные суммы средств.

Для развития и дальнейшего поддержания малых форм хозяйствования государство разработало более тридцати специализированных программ. Например, в сфере растениеводства производится выплата субсидий, которая исчисляется исходя из расчёта затрат на 1 гектар обрабатываемой площади, однако в различных регионах сумма выплат не единая, поэтому может варьироваться. Другой поддержкой в данной сфере являются выплаты, связанные с закупкой элитных семян, сельскохозяйственной техники и т.д. Однако необходимо сконцентрировать внимание на внесённых поправках о том, что согласно Российскому законодательству субсидию, предоставляемую в размере 25% от стоимости, получает не покупатель, а непосредственно сам производитель данного оборудования, т.к. подразумевается, что для покупателя стоимость уже заведомо будет снижена. И второе изменение: касается тех, кто в своём хозяйстве ликвидировал животноводство. Ими субсидии так же не будут выплачены [6].

А непосредственно субсидии предоставляемые в структуре животноводства обещают быть значительно увеличены. В 2017 году будет введена совершенно новая форма выплат. Она подразумевает под собой то, что субсидии будут выплачиваться не по программам в частности, а региону, непосредственно власти которого уже сами будут принимать решение, относительно того, куда целесообразнее будет перенаправить средства. По-прежнему животноводство и поддержка малых форм хозяйствования остаются актуальными и приоритетными направлениями в развитии. Такое решение позволит не оставлять неосвоенными федеральные средства. Плюсы и минусы нововведений будут выявлены в будущем, но аграрии соглашаются в том, что нельзя так часто менять правила. Это мешает производителям планировать развитие малого бизнеса на долгий срок.



Глава ростовского Минсельхоза Константин Рачаловский высказался, что в федеральной структуре по-прежнему остаются направления, которые субсидируются в привычном порядке. Однако, это не является противопоставлением новому направлению единой субсидии, которая для Ростовской области составит порядка 1,5 миллиарда рублей. В рамках этой суммы на региональном уровне будут определены приоритеты перенаправления располагаемого бюджета в будущем. Вопросы перераспределения, полученного бюджета, будут рассмотрены на коллегии Минсельхоза и общественного совета.

### Литература

1. Кулакова Н.Н., Турчаева И.Н., Головач В.М. Анализ и оценка реализации целевой программы развития агропромышленного комплекса калужской области / Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41-1). С. 306-312.
2. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
3. Кулакова Н.Н., Карасева С.С. Продовольственная безопасность России / В сборнике: Направления социально – экономического развития региональной экономики. Под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. Калуга, 2015. С. 84-87.
4. Мигел А.А., Холина В.А. Роль импортозамещения и формы поддержки российского производителя В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономики / Сборник статей международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 85-88.
5. Агропромышленный комплекс России, его развитие и особенности. [Электронный ресурс]. URL <http://www.syl.ru/article/175716/new> (Дата обращения 06.03.2017)
6. Правительственная комиссия по вопросам агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/departments/359/events/> (Дата обращения 06.03.2017)

## РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Платонова Н.С., студентка 1 курса,  
Куликова А.М., студентка 1 курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье оценивается состояние малого бизнеса в современных экономических условиях. Рассмотрены причины тормозящие развитие и деятельность малого предпринимательства. Представлены основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужском регионе.

**Ключевые слова:** малый бизнес, деловая среда, государственная поддержка, доходы населения, рабочие места, субсидии, компенсации, благосостояние государства.

Важнейшим элементом в рыночной экономике является малый бизнес, без него государство не сможет правильно развиваться. Эффективная работа рынка возможна только тогда, когда в экономике будет действовать большое число предпринимательских структур, ведь именно малый бизнес и есть основа для создания рабочих мест, самозанятости, снижения инфляции и самое главное — для развития в стране благоприятной среды для создания новых продуктов и новых прорывных технологий. В настоящее время эта тема очень актуальна в экономике государства и по праву занимает одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов.

Вклад данного сектора экономики в ВВП на данный момент очень мал и составляет всего 20%, когда за рубежом эта цифра достигает 50%. Такое положение необходимо изменить посредством создания благоприятной деловой среды для развития малого бизнеса.

Развитие малого предпринимательства даст возможность получения дополнительного дохода населению, а государству и регионам – пополнение бюджета [5]. Открытие своего дела даёт человеку возможность проявить свои творческие, предпринимательские способности, свой талант [4], а также возможность внести личный вклад, как в благосостояние государства, так и во благо общества.

О развитии малого бизнеса сейчас говорят очень многие, но значительной поддержки данный сектор экономики так и не получил [3]. На сегодняшний день количество умирающих малых предприятий больше, чем открывающихся (рисунок 1). Многие предприятия создаются, а после функционируют совсем недолго. Это можно проследить по статистическим данным. В России около 3,4% предприятий малого бизнеса живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими. Ежегодно их число в среднем увеличивается на 4%, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность

растет на 11%. По данным ФНС на апрель 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн. человек.

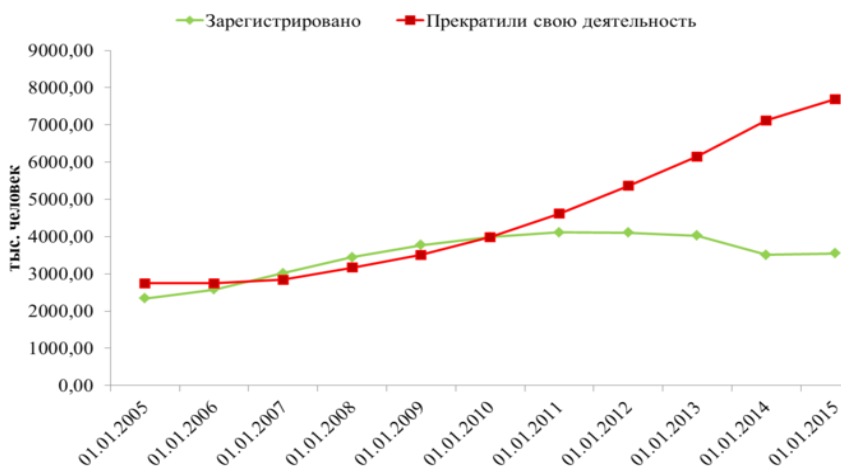


Рисунок 1. Число зарегистрированных и прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей и фермерских хозяйств, тыс. чел. [8].

Малые предприятия не так устойчивы к экономическим изменениям, как крупные [6]. Они сталкиваются с рядом проблем, которые могут затормозить развитие и деятельность фирм, как на ранней стадии существования, так и уже в стадии зрелости.

По результатам опроса индивидуальных предпринимателей проблемами малого бизнеса являются (в % от количества опрошенных):

- низкая доступность персонала – 47%.
- высокий уровень налогов – 36%;
- низкая доступность финансов – 22%;
- общий спад спроса в отрасли – 18%;
- несправедливая конкуренция – 17%;
- коррупция – 8%;
- неразвитая инфраструктура – 7%;
- требования регулирующих органов – 7%;
- низкая доступность помещений – 6%;
- организованная преступность – 1% [7].

Малое предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики Калужской области и играет существенную роль в жизни ее населения. На сегодняшний день в регионе работает 42 тыс. индивидуальных предпринимателей [8], но это для 400 тысяч человек экономически активного населения региона немного. Налоговые поступления от малого бизнеса в бюджет региона не

соответствуют количественной доле предпринимательского сектора в экономике.

Несмотря на низкий уровень поддержки предпринимательства в государстве в целом, руководство Калужской области ежегодно разрабатываются программы поддержки малого предпринимательства.

Министерство экономического развития Калужской области приказом №1224-П от 25.11.2016 определило основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в виде:

1. Предоставления грантов малым предприятиям на создание и развитие собственного дела.

2. Предоставления компенсации, затрат на приобретение оборудования, арендной платы за пользование объектами недвижимого имущества, необходимого для осуществления предпринимательской деятельности.

3. Предоставления субсидий малому и среднему предпринимательству на компенсацию затрат, связанных с: а) приобретением оборудования, б) уплатой процентов по кредитам, в) участием в выставках, ярмарках.

Прямой поддержкой, в первую очередь, является финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, модернизирующих свой бизнес. Предпринимателям компенсировались затраты, связанные с приобретением производственного оборудования, по возмещению процентных ставок по кредитам, по договорам лизинга.

В 2015 году в Калужскую область на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства были привлечены средства федерального бюджета в размере 132,2 млн рублей. По итогам 2015 года государственную поддержку получили более 3,5 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства [8].

Однако, несмотря на программы и фонды по развития малого бизнеса, опросы российских предпринимателей однозначно говорят о том, что на первом месте для них стоит кадровый голод: 47% респондентов указывают, что испытывают нехватку квалифицированного персонала. Отсюда проистекает застой в развитии многих компаний. Эта проблема дополняется вялой предпринимательской активностью россиян. Лишь 2% наших граждан хотят заниматься бизнесом, только 12% считают, что в России созданы благоприятные условия для предпринимательской деятельности. Это один из самых низких показателей среди вошедших в исследование стран. Из этого вытекает однозначный вывод о необходимости образовательных программ для малого бизнеса.

*«Сегодня малый бизнес в регионе пользуется серьезной государственной поддержкой – наша общая задача – обеспечить благоприятные условия ведения бизнеса, эффективно и своевременно реагировать на нарушения прав субъектов предпринимательской деятельности, допускаемых органами местного самоуправления, правоохранительными и контролирующими органами»* - заявил Андрей Колпаков.

В заключение можно сказать, что решать проблемы по развитию малого бизнеса нужно постепенно и комплексно. Это касается как России в целом, так

и нашего Калужского региона. Эта тема и в дальнейшем должна оставаться одной из приоритетных в экономике. Ведь благосостояние государства с рыночной экономикой напрямую зависит от состояния его одной из главных ячеек – малого бизнеса.

### Литература

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ
2. Государственная программа Калужской области "Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области" - <http://www.pharmclusterkaluga.ru>
3. Значкова Н.В., Кулакова Н.Н. Прибыль – главный фактор, стимулирующий развитие предпринимательства. В сборнике: НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ под редакцией А.А. Мигел, Е.Л. Александрова. 2015. С. 57-60
4. Кардаш Д.Ю., Кулакова Н.Н. Состояние и развитие вендинга в Российской Федерации в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики материалы международного научно-практического «круглого стола». 2016. С. 77-82.
5. Кулакова Н.Н. Ресурсное обеспечение фирмы/ Учебно-методическое пособие / Калуга, 2012
6. Семененко М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 5-2. С. 191-192.
7. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ" - <http://www.opora.ru/> (Дата обращения: 7.03.2017)
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области- [stat@kalugastat.ru](mailto:stat@kalugastat.ru) (Дата обращения: 7.03.2017)

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Гзогян С.А., бакалавр 2-го курса,  
Саргсян Н.М., бакалавр 2-го курса,  
Руководитель Костина О.И., к.э.н., профессор  
кафедры «Финансы и кредит»,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В статье проанализировано состояние малого предпринимательства в Калужской области, проведен анализ государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в Калужской области, представлена структура малых предприятий по видам экономической деятельности, выделены направления поддержки малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, субсидии, государственная финансовая поддержка, структура по видам экономической деятельности формы и инструменты финансовой поддержки, программа поддержки малого предпринимательства в Калужской области.

Развитие малого предпринимательства имеет большое значение для обеспечения развития общества, экономики страны и ускорения рыночных преобразований.

Малое предпринимательство – это деятельность, осуществляющаяся субъектами рыночной экономики и являющаяся тем ведущим сектором экономики, который определяет темпы экономического роста, состояние занятости населения в регионе, что обуславливает необходимость разработки инструментов региональной политики, направленных на поддержание развития малого бизнеса. [6]

Малое предпринимательство является одной из движущих сил развития регионов. Это обусловлено тем, что малый бизнес имеет способность адаптироваться к изменяющиеся условия среды. Оно заняло прочное место в структуре экономики Калужской области, и играет значительную роль в социальной жизни населения. Малое предпринимательство представлено в основном индивидуальными предпринимателями и микропредприятиями.

Рассмотрим основные экономические показатели малого предпринимательства в Калужской области за 2013-2015 год. Данные представлены в таблице.

**Таблица1.- Основные экономические показатели малого предпринимательства Калужской области. [2]**

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2015 г. в % к 2013г.
Количество действующих малых предприятий на конец года, ед.	9435	9338	9379	99,4
Среднесписочная численность работников малых предприятий (без внешних совместителей), тыс. чел.	93,6	95,2	95,3	101,8
Оборот малых предприятий в ценах соответствующих лет, млн. руб.	178747,8	184702,3	206947,7	115,7
в сопоставимых ценах в % к предыдущему году	100,4	98,3	100,8	100,4

Проанализировав таблицу можно заметить, что за период 2013-2015 гг. произошло сокращение количества малых предприятий. В 2014 году по сравнению с 2013 годом количество действующих малых предприятий сократилось на 95 ед., в 2015 году по сравнению с 2014 годом, напротив, наблюдается рост количества действующих малых предприятий-увеличилось на 41 ед. . Динамика численности работников малых предприятий за период 2013-2015гг. и динамика оборота малых предприятий в Калужской области также положительны. Наибольший оборот приходится на предприятия оптовой и розничной торговли-56%.Это обусловлено тем, что они преобладают в регионе. [6]

Для эффективного развития малого предпринимательства, как в регионах, так и в целом по России необходима государственная поддержка. В последние годы поддержка малых предприятий со стороны государства усилилась. Рассмотрим сведения об оказании поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в Калужской области. Данные представлены на рисунке 1.

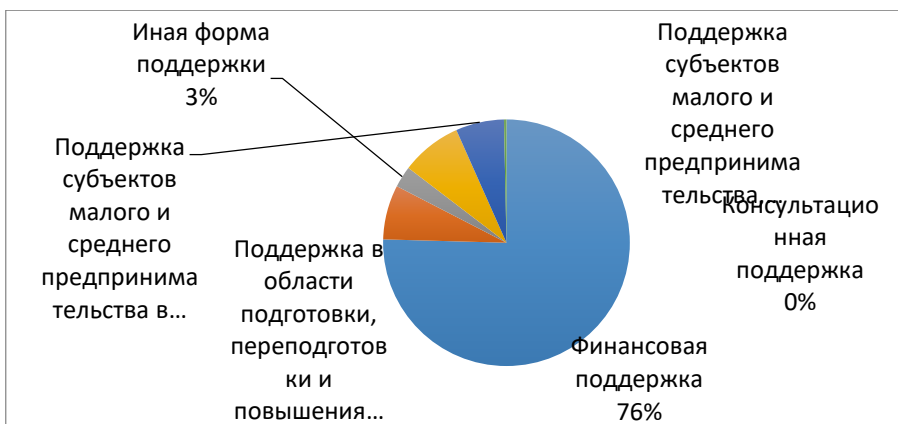


Рисунок 1 – Сведения об оказании поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в Калужской области в 2016 году, % [5]

По данным рисунка видно, что наибольшее количество раз была оказана финансовая помощь малым предприятиям.

Рассмотрим инструменты государственной финансовой поддержки в Калужской области. В 2016 году государственная поддержка выражалась в:

- предоставлении субсидий;
- предоставлении грантов;
- предоставлении микрозаймов;
- предоставлении поручительств.

Субсидии малому бизнесу предоставляются в основном за счет реализации всевозможных государственных целевых программ. В 2016 году только в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» для оказания поддержки в регионы было выделено почти 17 млрд. рублей. Более того, имеется еще ряд различных целевых мероприятий по оказанию содействия предпринимателям. Так, в 2016 году компаниям, осуществляющим модернизацию производства, было выдано субсидий на сумму свыше 87 млн. рублей. Также в Калужской области функционирует государственная программа «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области», нацеленная на создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и повышение инновационной активности регионального бизнеса. [4]

Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства со стороны государства, происходит через инструменты косвенного финансового регулирования:

- установление специальных режимов налогообложения,
- установление налоговых льгот малым организациям (освобождения от



уплаты некоторых видов налогов),

-установление пониженных ставок по налогам и обязательным взносам.

[1]

Также можно выделить следующие основные направления поддержки малого предпринимательства:

- совершенствование нормативно-правовой базы;
- развитие инфраструктуры;
- информационная поддержка предпринимателей;
- предоставление льгот.

Подводя итог, следует отметить, что без государственной поддержки малого и среднего предпринимательства вести бизнес в современном мире кажется невозможным. Выбор того или иного механизма зависит от расположения предприятия, его внутренней структуры, органов местного самоуправления и ресурсной обеспеченности. Реализация вышеперечисленных мероприятий позволит вывести малое предпринимательство Калужской области на новый уровень развития и будет способствовать развитию экономики не только отдельного взятого региона, но и страны в целом.

### Литература

1. Костина О.И. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в Калужской области: анализ, тенденции, перспективы // Калужский экономический вестник №4,С.64-71.
2. Костина О.И., Фомичева А.А. Актуальные проблемы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужской области//В сборнике: Современные концепции научных исследований Материалы IV Международной научно-практической конференции. Нижегородский филиал МИИТ.// Под редакцией Н.В. Пшениснова-Н.-Новгород: ООО «Сти-мул-СТ», 2015. С. 143-146
3. Костина О.И., Крыгина Е.С. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации // В сборнике: Современные концепции научных исследований. Материалы IV Международной научно-практической конференции. Нижегородский филиал МИИТ., 2015. С.133-136
4. Костина О.И., Колосветова М.Н. Тенденции формирования российской модели корпоративного управления // В сборнике: Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность в современных условиях: теория и практика» Всероссийская научно-практическая конференция. –Уфа., Аэтерна, 2015. С.215-218.
5. Портал малого и среднего предпринимательства Калужской области [Электронный ресурс]// URL: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/> (Дата обращения: 09.03.2017)
- 6.Шварова Е.В. Современное состояние и направления развития малого бизнеса в Брянской области // Проблемы современной экономики. 2014. №3(51). С. 168–171.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Семина О.А., Буравцова В.А., бакалавры 1-ого курса  
Руководитель: Овчаренко Я.Э., к.э.н., старший преподаватель  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются все возможные методы поддержки предпринимательства (выдача лицензий, кредитов и т.д.). Также описываются проблемы, возникающие в процессе реализации программ по поддержке бизнеса. В России так же, как и во всем мире ощущается острая потребность в пересмотре взглядов на государственное регулирование, экономику и бизнес, к которой привели мировые кардинальные изменения последнего времени.

**Ключевые слова:** государство, поддержка, предпринимательство, малый и средний бизнес.

На отношения между бизнесом и государством сильно влияет рыночная экономика. Это приводит не только к возникновению новых форм взаимодействия, но и к глубокому осознанию существующих. Актуальность существующих проблем основывается на сложности этих взаимоотношений.

Под предпринимательством понимается инициативная, самостоятельная деятельность, осуществляемая от своего имени, на свой риск и направленная на получение прибыли, дохода от пользования имуществом, продажи товаров работ или оказания услуг.

Бизнес - экономическая деятельность, целью которой является получение прибыли.

Государство сознательно создает правовые и экономические стимулы, которые поддерживают бизнес и предпринимательство, а также вкладывает в них финансовые и материальные ресурсы.

Предприниматели считают, что обязанностью государства в поддержке предпринимательства является сознание таких условий, чтобы предприниматель смог достичь своих целей, т.е. максимизировать прибыль и минимизировать риск.

Государство же придерживается мнения, что предприниматели должны воплощать не только узкие личные цели, но и более широкого и высокого уровня. Например такие, как укрепление общественного благосостояния, поддержка занятости, увеличение национальной безопасности и другие.

Государственная политика осуществляется в области пересечения интересов государства и предпринимателя. Этим объясняются различные действия государства по отношению к бизнесу.

Для оказания государственной поддержки малому и среднему бизнесу с 2005 года вступила в силу программа Минэкономразвития России по предоставлению субсидий из федерального бюджета в бюджет субъектов РФ.

В данное время программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России.

Программа предполагает распределение средств на конкурсной основе между регионами на проведение региональных мероприятий по развитию предпринимательства. Данный метод позволяет привлекать финансовые средства и государства, и региона, стимулировать регионы к более активной поддержке предпринимательской деятельности.

В программе принимают участие все регионы страны. Реализацию мероприятий осуществляет соответствующий уполномоченный орган в субъекте Российской Федерации.

Программа предусматривает прямые и косвенные меры поддержки субъектов бизнеса:

1. поддержку начинающих субъектов малого предпринимательства;
2. поддержку и развитие молодежного предпринимательства;
3. создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
4. поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг);
5. создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;

С 2004 года государственную программу финансовой поддержки предпринимательства осуществляет Российский банк развития (РосБР). Он финансирует предпринимателей не на прямую, а путем распределения средств государственной поддержки через микрофинансовые организации и коммерческие банки.

Через Российскую венчурную компанию (РВК) осуществляется поддержка инвестиционного предпринимательства. РВК была создана, в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 838-р от 7 июня 2006 года, чтобы в России создавались и развивались индустрии венчурного инвестирования, инновационные отрасли экономики и наукоемкие технологические продукты.

Одна из важных задач государства заключается в создании экономических условий для лучшего и эффективного развития предпринимательства.

Сегодня главным фактором для выживания предприятий стал поиск большого количества рынков сбыта. Эта проблема стала следствием отсутствия инвесторов и ресурсов и падения платежеспособного спроса.

Налоговая политика государства несет в себе важное значение, которая призывает стимулировать увеличение создания товаров и услуг и формировать централизованные фонды финансовых ресурсов, в первую очередь государ-

ственный бюджет. При переходе к экономике рыночного типа налоговая политика должна обеспечивать эффективные формы хозяйствования, создавать условия для привлечения иностранных инвестиций и кредитных ресурсов, повышать уровень производства и его рентабельность. Как правило налогообложение выполняет стимулирующую, перераспределительную и контрольную функции.

Государство регулирует предпринимательскую деятельность путем выдачи лицензий. Лицензирование обеспечивает безопасность жизненно важных интересов персонала в сфере производства, обучения, медицинского и бытового обслуживания и др.

Развиваться предпринимательству помогают гарантии государства по займам и кредитам предприятий. По мнению Правительства РФ, гарантии будут выдаваться лишь тем, кто не имеет долгов перед бюджетом.

Для развития предпринимательства применяется ряд экономических методов и мероприятий, в том числе приватизация, конкуренция, налоги, акцизы, инвестиции, кредиты, государственный заказ, лицензии, тарифы, государственные гарантии и др. Но эти методы пока не представляют собой целостную систему и используются плохо, с допущением ошибок, что резко снижает их эффективность.

Предстоит длительная совместная работа государственных, властных и участвующих в бизнесе структур, чтобы предпринимательство стало импульсом подъема отечественной экономики.

#### **Литература:**

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.»
2. Распоряжение Правительства РФ № 838-р от 7 июня 2006 года
3. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.»
4. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. – М.,2004.

## О РОСТЕ БИЗНЕСА: ПОЧЕМУ МАЛЫЙ БИЗНЕС ДОЛЖЕН ИМЕТЬ СВОЙ ВЕБ-САЙТ?

**Тавлеев В.А, Никольская В.В**

Руководитель **Ерохина Е.В.**, профессор, д.э.н.,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** Статья описывает роль, которую играют веб-сайты в малом бизнесе. Выделены критерии полезности сайтов, посредством внедрения и использования которых малый бизнес может развиваться.

**Ключевые слова:** малый бизнес, веб-сайт, маркетинг, традиционные виды рекламы, современные информационные виды рекламы.

Еще десять лет назад перспектива владеть веб-сайтом для малого бизнеса казалась практически невозможной. Раньше это была неисследованная территория, которая находилась в узком доступе, имела ограниченный потенциал и была очень дорогой. Быстрая перемотка времени вперед к настоящему в корне изменила ситуацию. На сегодняшний день Интернет является самым эффективным и прямым способом продвижения, рекламы и продажи продукции. [3]

Тем не менее, многие предприятия малого бизнеса по-прежнему неохотно подают заявки на создание своего собственного веб-сайта, потому что они не могут понять, насколько это было бы выгодно. Для понимания этой перспективы есть существенные причины, благодаря которым становится ясно, почему получение сайта является выгодным вложением для малого бизнеса:

**Видимость и доступность.** Создание онлайн-присутствия позволяет малым предприятиям быть замеченными и быть доступными их клиентам. Наличие физического офисного помещения или магазина, которые могут часто посещать потенциальные клиенты, бесспорно, имеет возможность справиться с этой услугой. Но тем не менее, физические пространства ограничены географическими пределами и не могут действительно работать 24/7, если бизнес не инвестирует в дополнительные трудовые ресурсы и эксплуатационные расходы. Тем временем сайты предоставляют малым предприятиям виртуальный офис в Интернете, чтобы сделать их услуги доступными для клиентов круглосуточно. С помощью веб-сайтов клиенты могут проверять компанию, что и по какой цене она предлагает, и даже размещать заказы, в то время как владелец бизнеса имеет возможность заняться иными делами, к примеру, разработать какую-либо прибыльную концепцию предприятия. Такое удобство можно сделать по себестоимости, которая составляет лишь часть того, что большинство компаний будет тратить на персонал и на эксплуатацию при круглосуточной работе. [1]

**Маркетинг и продвижение.** Малые предприятия обычно имеют меньшую область деятельности, поэтому их целевые клиенты представляют собой определенную группу людей, ограниченных определенным местом или демографическим профилем. Однако даже если количество целевых клиентов может

быть не столь велико, реклама все равно может стоить дорого. Традиционный маркетинг и продвижение осуществляются посредством рекламы в газетах, на телевидении и радио, раздачей листовок и брошюр, а также с проведением торговых мероприятий. Все это стоит определенной суммы денег - и это совсем не дешево. Однако когда малый бизнес владеет веб-сайтом, он может легко использовать все доступные стратегии маркетинга и продвижения в Интернете, направляя все это в свое виртуальное офисное пространство, и делать продажи. Было доказано, что наличие веб-сайта способствовало росту продаж многих компаний, поскольку стратегии продвижения обладают не только высокой эффективностью, но и стоимостной доступностью, если сравнивать их с традиционными рекламными стратегиями. [4]

Малый бизнес имеет возможность расширить долю своего рынка. И его главный инструмент в этом – интернет. Интернет - это место, которое не ограничено пространствами и границами. Это означает, что малый бизнес в может фактически выйти на глобальный рынок настолько, насколько ему позволяет обширность его деятельности. Таким образом, создав веб-сайт, малый бизнес становится более открытым и доступным, открывая свои двери более широкой группе потенциальных клиентов, находящихся в интернете. [3]

В современном мире в сети существует великое множество профессиональных студий, предлагающих услуги построения необходимого сайта любой сложности. Кроме того, та же студия оказывает услуги продвижения, правки, вёрстки и аудита сайта заказчика.

Создавая сайт компании, необходимо учитывать, что информация, которая на нём будет представлена, обязательно будет создавать имидж компании. Именно современные и открытые для ознакомления со своей деятельностью фирмы вызывают наибольшее доверие у потенциальных клиентов. Также нужно помнить о стиле оформления сайта и его функциональности, ведь в большинстве случаев первое мнение о серьёзности организации создаёт её веб-сайт. [5]

Комплексная и профессиональная реклама сайта в интернете является ключевым фактором успеха компании. Веб-сайт организации не должен являться мертвым грузом, находясь в числе давно позабытых и не вызывающих никаких эмоций проектов. Для того, чтобы сайт работал и генерировал звонки и заявки на оказание услуг или приобретение товара компании, а, следовательно, приносил прибыль, как составная часть бизнеса, необходимо сделать так, чтобы именно его в первую очередь видела целевая аудитория компании, набрав в поисковой строке интересующий её запрос.

Колоссальное значение веб-сайт организации имеет при создании деловых партнерских отношений. Часто именно посредством знакомства с сайтами организаций, крупные компании занимаются поиском выгодных для сотрудничества предложений и проектов. Контактная информация, расположенная на сайте, поможет будущим партнерам выйти на связь с компанией. [2]

Несомненно, любой вид бизнеса, имеющий собственный сайт, в полной мере может считаться лидером, использующим для своего развития современные методы и инструменты, и, соответственно, может предложить потенциальным клиентам товары или услуги самого высокого качества.

Таким образом, надеяться и уповать на то, что веб-сайт самостоятельно решит множество постоянно возникающих проблем в организации, как минимум, нерационально. Однако создать и укрепить репутацию современной, стабильной организации, идущей в ногу со временем, привлечь новых клиентов, завладеть их доверием и уважением, найти новых инвесторов или деловых партнеров с помощью собственного сайта будет намного проще и разумнее, нежели при его отсутствии.

### **Литература**

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. - Финансы и статистика, 2011. - 192 с.
2. Анфимова А. Ю. Управление развитием малого бизнеса - учебно-методическое пособие, Москва, 2014. - 268 с.
3. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе / Т.В. Бутова, М.В. Ерхов. – М. : Маросейка, 2013. - 316 с.
4. Джон Д. Райан Малый бизнес. - 6-е издание, 2013, - Москва: Вильямс, 2002. - 624 с.
5. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // Инновации. – № 9. – 2014. - 213 с.

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ**

**Бурмистрова О. А.** магистрант 2-г курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе представлены основные проблемы ведения малого бизнеса в РФ, его отличительные особенности от зарубежных норм и законодательства. Также наглядно отобразено взаимодействие экономики РФ и состояние малого бизнеса на рынке.

**Ключевые слова:** малый бизнес, экономика РФ, рынок факторов производства, высокомонополизированная экономика, налогообложение, имущественная поддержка.

Политика нашего государства активно направлена на развитие малого бизнеса, но, несмотря на это, серьёзные трудности у малого предпринимательства продолжают: законодательная база, регулирующая деятельность малых предприятий, несовершенна; отсутствует развитая система поддержки малого

бизнеса на всех уровнях; недостаток собственных финансовых средств и слишком сложный порядок получения кредитов; высокое налоговое бремя и др.

### **Особенности развития малого бизнеса современной в России**

В России малый бизнес имеет ряд отличий от большинства стран зарубежья:

1. совмещение нескольких видов деятельности в рамках деятельности одного малого предприятия;
2. отсутствует четкая специализация, стремление к максимальной самостоятельности;
3. при значительном инновационном потенциале низкий технической уровень и низкая технологическая оснащенность;
4. высокий уровень квалификации кадров и низкий уровень менеджмента, приспособляемость к сложной экономической обстановке - высокая;
5. имея большой потенциал, малые предприятия не могут выйти на международный рынок, так как не имеют полной и достоверной информации о состоянии рыночных отношений из-за неразвитости системы информационных, консультационных услуг.

При становлении малого бизнеса одним из важнейших условий, которое во многом зависит от эффективности методов государственного управления, регулирования и контроля, является наличие и степень развитости рынков факторов производства, например, рынок труда, рынок капитала, рынок инвестиционных товаров, включая землю и иные объекты недвижимости.

Важно не просто существование этих рынков и наличие соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей их эффективную работу, но и возможность доступа для малых предприятий, в формировании спроса: повышения их роли, а также доступ к полной и достоверной информации о состоянии рынков в национальном масштабе.

По моему мнению, высокомонополизированность рынков в России остаётся, что и является основным их недостатком.

### **Большие проблемы малого бизнеса**

Преграды, мешающие малому предпринимательству развиваться, можно разделить на внешние и внутренние.

Негативные внешние преграды в основном связаны с правовой системой, уровень которой достаточно низкий, отношений собственности и плохой защитой предпринимателя, недостатком определенности и невозможностью предсказания макроэкономической ситуации, нелогичностью финансовой инфраструктуры и сложившейся исторически монополией на многих рынках. Внутренние преграды - низкий уровень культуры предпринимательской и менеджерской деятельности, излишнее внимание к старой структуре и содержанию экономического образования.

Чтобы ускорить развитие малого бизнеса требуется, во-первых, совершенствовать внешнюю среду малого бизнеса, а именно, нормативно-правовую



и законодательную базу этого вида деятельности. Ранее законодательной основой поддержки малого бизнеса являлся федеральный закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г, сейчас такую поддержку оказывает федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" N 209-ФЗ25.

Недостаток финансовых средств сильно удерживает успешное развитие малого бизнеса. Кредитование малого бизнеса неинтересно банкам.

Налоги, взимаемые с предпринимателей, остаются значительными, процедуры ведения учёта и сдачи отчётности - сложными, налоговое администрирование в избытке.

Также остаётся проблема в области имущественной поддержки малого бизнеса:

1. доступ к данным о наличии государственного и муниципального имущества, которое сдаётся в аренду или подлежит продаже (приватизации) - отсутствует;
2. процедура оформления и регистрации субъектами малого предпринимательства сделок по использованию имущества длительна и сложна;
3. стоимость сделок по аренде и продаже имущества высокая;
4. невозможность оформление договоров на долгосрочные и стабильные арендные условия.

Не является возможным получение реальной информации предпринимателями по широкому спектру интересующих их вопросов:

1. нормативно-правовым актам, которые регламентируют порядок и условия деятельности субъектов малого предпринимательства, также весь перечень полномочий органов контроля;
2. положении рынка, конкуренции и ресурсах (в том числе, сырьевых), необходимых для функционирования малых предприятий;
3. имуществе государства, сдаваемого в аренду и выставляемого на продажу.

Неблагоприятные условия для малого бизнеса напрямую связаны с неблагоприятной обстановкой в экономике РФ:

1. отсутствует инфраструктура малого бизнеса;
2. мелкий и средний капитал перемещают из производства в сферу преимущественно торгово-посреднических операций;
3. большинство малых предприятий недолговечно, и это связано, во-первых, с нестабильностью макроэкономики, а, во-вторых, с отсутствием стимулов для долгосрочных инвестиций в производство;
4. большинство предприятий вытесняется из эпицентра технического прогресса, тем самым оказываясь в периферии инновационных движений;

5. для уменьшения налогооблагаемой базы малые предприятия вынужденно переходят к теневой экономике, после чего государство не в силах дать им необходимую поддержку и защиту в борьбе с криминальными структурами, заполонивших современный рынок.

#### **Будущее малого бизнеса**

Что же ждёт малый бизнес в будущем? К сожалению, на данный момент однозначный ответ дать невозможно. В различных публичных изданиях можно встретить разные мнения на этот счёт. Анализируя всё вышесказанное, можно сделать вывод, что на сегодняшний день заниматься малым бизнесом в России, невыгодно. Заместитель министра экономического развития и торговли Андрей Шаронов заявил, что уровень рентабельности малых предприятий на сегодняшний день очень низкий и составляет всего 1,8 процента, в то время как тот же показатель у средних и крупных фирм значительно выше - 13,2 процента.

Изучив эту и многие другие точки зрения, по поводу развития малого бизнеса в России, подведём итог. Что несмотря на всевозможные программы поддержки и системы развития малого бизнеса, дальнейшее его преобразование и тенденцию роста, нельзя сделать вывод о реальной поддержке предприятий со стороны государства. И нельзя не заметить ту тенденцию поглощения всё больших сфер бизнеса большими корпорациями в геометрической прогрессии. Что говорит о реальной выгоде государства работать с крупными фирмами, а не с маленькими предприятиями.

#### **Литература**

1. Банчич, М. Основы предпринимательского дела / М. Банчич. – М.: ФиС, 2013.
2. Борзило, Е. Антимонопольная политика и поддержка малого предпринимательства [Текст] / Е. Борзило // Закон. – 2013.
3. Потрубач, Н.Н. Конкурентоспособность как фактор экономической безопасности [Текст] / Н.Н. Потрубач // Социально-гуманитарные знания. – 2015.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Тавлеев В.А., студент,  
Никольская В.В., студентка  
Руководитель Овчаренко Я.Э., к.э.н., ст. преподаватель  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в данной статье описаны существующие виды форм организационно-правовых форм бизнеса, их достоинства, преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** бизнес, малый бизнес, организационно-правовая форма бизнеса, предпринимательство, крупный бизнес.

Прежде чем положить начало предпринимательской деятельности, каждый руководитель обязан решить, какая организационно-правовая форма является в наибольшей степени для него подходящей. На сегодняшний день особенно распространены индивидуальное предпринимательство, а также общество с ограниченной ответственностью. Решение, принятое предпринимателем или несколькими предпринимателями является определяющим и важным, по причине того, что именно от него будет зависеть множество составляющих компонентов будущей организации. К примеру, размер уставного капитала, регистрационная процедура, уровень ответственности и другие сопровождающие моменты. Выявив достоинства и недостатки каждой из организационно-правовых форм, можно сделать вывод, какая из них является наиболее рациональной. В широком смысле слова, предпринимательство – это экономическая деятельность, предполагающая риск и направленная на систематизированное получение дохода как от производства, так и от продажи реализованных товаров (а также от оказания различного рода услуг) [1].

Индивидуальный предприниматель – работоспособное физическое лицо, которое зарегистрировано в установленном порядке и осуществляет предпринимательскую деятельность, не имея образования юридического лица [1]. Индивидуальное предпринимательство упрощённая и несложная форма сравнительно прочих видов подобного рода деятельности. Данная форма в наибольшей мере распространена в следующем виде: - заведения мелкой розничной торговли: кафе, магазины, киоски; - не крупные фермерские хозяйства, а также ремонтные мастерские: бытовая техника, автомобили, компьютеры; - юридические агентства и так далее. В таком случае единоличным собственником имущества является индивидуальный предприниматель, который в самостоятельном порядке разбирает вопросы, напрямую связанные с деятельностью производства. Руководители осуществляют разнообразные организационные сделки и хозяйственные операции от собственного имени. Правительство ведет динамичную поддержку лиц, владеющих индивидуальным бизнесом, предоставляя им разные льготы, к примеру, регистрация бизнеса может быть совершена по

месту прописки. Более того, государством активно разрабатываются программы поддержки малого бизнеса. Помимо этого, (в соответствии с Налоговым кодексом РФ) владельцы бизнеса, которые перешли на более простую систему налогообложения, освобождаются от выплат налогов на имущество физических лиц в отношении строений (помещений, сооружений) или их частей, если они эксплуатируются ими в целях предпринимательской деятельности. Им нет необходимости оглашать публично отчетность об их деятельности, что является отличительной особенностью индивидуального предпринимательства. Но данная особенность может стать побуждением к снижению «фактора престижа» для их партнеров в виду того, что они не могут получить официальные сведения.

Во множестве городов страны процедуры создания ИП схожи: необходимость оплаты госпошлины, основной набор документов и заявление, упрощающее описанную процедуру. Но несложность открытия ИП и малые стартовые затраты могут стать причиной недоверия прочих организаций, поэтому большинство ставит приоритетной работу с юр. лицами. Для каждой организационно-правовой формы есть важнейший критерий – мера ответственности по их обязательствам перед кредиторами. В ситуации, если фирма обанкротится, суд имеет право изымания как имущества, приобретенного в период предпринимательской деятельности, так и другого имущества (в соответствии со ст. 24 Гражданского кодекса РФ). Кроме этого, владельцу бизнеса необходимо выплачивать фиксированную сумму в Пенсионный фонд. В 2014 году он составил 20727,53 рублей + 1% от дохода свыше 300 тысяч рублей.

Предпринимателю необходимо сделать взнос вне зависимости от размера полученного дохода или отсутствия его. Также к недостаткам можно отнести то, что является прикреплённость индивидуальной деятельности по месту прописки, то есть независимо от места ведения бизнеса: в другом городе или в другой стране - по налогам отчитываются именно по месту прописки. Однако главным недостатком считается ограниченность области деятельности.

ИП не имеет права получения лицензии на производство и продажу алкоголя, страхования, банкинга и производства лекарств.

Другая популярная организационно-правовая форма - общество с ограниченной ответственностью. ООО – коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли в размерах, определённых учредительными документами. Эта форма объединения капитала, которая может быть образована и физическими, и юридическими лицами. ООО может быть образовано одним учредителем, а ограничивающим числом соучредителей является 50. Тем не менее, существует множество совместных бизнесов. Обычно это делается с целью объединения капиталов круга лиц, хорошо знающих друг друга, например, родственников, друзей. Объединение компаньонов – это способ увеличения стартового капитала, что повышает возможности бизнеса в самом начале деятельности.

При ведении бизнеса часто случается, что необходимо принять единое решение, а учредители не всегда имеют возможность договориться между собой, поэтому, по мнению ученых, оптимальное количество учредителей должно равняться пяти людям, которые смогут наладить между собой хорошие рабочие отношения. Процедура регистрации ООО значительно сложнее и дороже, нежели процедура регистрации ИП. Во-первых, потому, что требуется значительно больше документов: наличие уставного капитала (не менее 10000 рублей), нотариально заверенный устав, протокол участников собрания, оплата госпошлины (4000 рублей), обязательное наличие собственного расчетного счёта, предоставление адреса местонахождения будущего предприятия. Основным отличием ИП от учредителя ООО является мера ответственности по их обязательствам перед кредиторами. В соответствии со статьей 87 ГК РФ, участники или учредители общества с ограниченной ответственностью, полностью оплатившие свои вклады в уставный капитал, не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

При закрытии или банкротстве ООО, учредителям необходимо компенсировать убытки исключительно в размере своей доли, даже если сумма задолженности ООО превышает эту сумму. Данное обстоятельство можно считать весомым преимуществом ООО, по сравнению с ИП.

Таким образом, ознакомившись с теорией ИП и ООО, можно сделать вывод о том, что выбор организационно - правовой формы бизнеса – неотъемлемый, важнейший и основополагающий этап начала абсолютно любой предпринимательской деятельности. В каждой из них есть свои плюсы и минусы, но выбирая форму бизнеса, необходимо отталкиваться от видов деятельности, которые предполагается осуществлять. Например, в розничной и даже в оптовой продаже товаров, где имя владельца и название организации не важны предпринимателю или собранию учредителей. Важным для него является качество продукта. Исходя из этого рациональным выбором организационно-правовой формой будет индивидуальное предпринимательство. Но очень трудно представить крупную компанию или группу компаний, не имеющую статус юр. лица.

### Литература

1. Индивидуальный предприниматель и индивидуальное предпринимательство [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F\\_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B0)
2. Организационно-правовые формы бизнеса <http://studlib.com/content/view/2488/36/>
3. Кондратьева М.Н. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – С. 8
4. О налогах на имущество физических лиц. Закон РФ от 09.12.1991 № 2003-1

5. Цапук А.И., Савичев О.П., Трифанов С.В. Экономика и организация малого предпринимательства: Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – С. 22

## **ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

**Мальцева Г.И., Мельник Д.В.** бакалавры 2-го курса  
Руководитель **Турсунмухамедов И.Г.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены плюсы и минусы предпринимательской деятельности. Представлены основные тенденции направления развития малого бизнеса, влияние предпринимательства на развитие страны.

**Ключевые слова:** предпринимательство, проблемы, преимущества

Процесс развития предпринимательства в современной рыночной экономике является весьма актуальным. Малый бизнес является ведущим сектором в экономике, вносящим значительную долю в ВВП страны. В Российской Федерации на долю малого и среднего предпринимательства приходится 21 % от общего объема Валового Внутреннего Продукта.

Малое предпринимательство это стратегический ресурс общества, способный привести социально-экономическое положение населения в устойчивое состояние. Это связано с тем, что малый бизнес обеспечивает 31% населения рабочими местами. В разных регионах РФ число занятых в малом предпринимательстве различно. (рис 1.) Благодаря налоговым отчислениям в бюджет страны государство способно реализовать большое количество социальных программ.

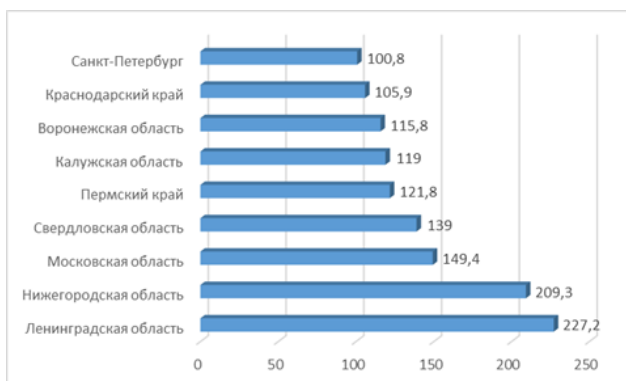


Рис.1 Число рабочих мест предоставляемых малыми предприятиями населению по регионам в 2016г.

Малый бизнес как и любая другая категория обладает своими преимуществами и недостатками.

К плюсам можно отнести следующее:

- ✓ Мобильность в нестабильной экономической ситуации. Легкость в переориентированности профиля деятельности;
- ✓ Небольшие первоначальные затраты на создание организации;
- ✓ Гибкость в принятии оперативных решений;
- ✓ Способность задействования резервной рабочей силы.

В современной экономической ситуации, когда малый бизнес только начинает развиваться и увеличивать производственные возможности, он сталкивается с рядом проблем:

1. Нехватка кадров. Из-за специфических особенностей направленности малых предприятий руководству приходится самостоятельно обучать своих сотрудников. Так согласно статистике только 20% организаций могут найти необходимых именно им специалистов;
2. Высокие налоги. Большое число предприятий прекращают свою деятельность из-за банкротства именно по причине того, что действующая система налогообложения забирает большую часть доходов организаций;
3. Недоступность недвижимости и земельных участков. На сегодняшний день почти 50% предпринимателей сталкиваются с проблемами аренды и покупки недвижимости и земельных участков;
4. Сложность в освоении инфраструктуры. Не смотря на то что энергетические, водные и другие тарифы высоки, подключение к ресурсообеспечивающим ...очень часто бывает затруднительным.

Из-за проблем, перечисленных выше большое число предприятий прекращают свою деятельность. Ежегодно число зарегистрированных предприятий

ниже, чем число прекративших свою деятельность, 3,5 млн. и 7,7млн. соответственно. Наиболее наглядно это прослеживается в динамике. (рис.2).



Рис. 2 Динамика числа зарегистрированных и прекративших деятельность индивидуальных предпринимателей.

Данная тенденция имеет свои причины. Во-первых, часто изменяющееся и достаточно сложное законодательство. Вследствии чего предпринимателям быть информированными достаточно сложно, а пользоваться услугами квалифицированных юристов затратно. По этой причине бизнесмены допускают ряд ошибок в ведении деятельности и вынуждены выплачивать высокие штрафы.

По причине частых скачков курсов валют, повышаются цены на сырье и увеличиваются сопутствующие затраты. Ставки по кредитам так же постоянно повышаются, из-за чего предприниматели не способны покрывать свои расходы.

Третья причина- развитие информационных технологий. Благодаря росту возможностей заработка в интернете у населения отпадает необходимость регистрировать свою деятельность.

Государство старается поддержать малое предпринимательство и с этой целью реализуется ряд программ. Рассмотрим в качестве примера субсидирование бизнес структур в Калужской области:

- ✚ Поддержка субъектов предпринимательства ориентированных на экспорт (846 тыс.руб.);
- ✚ Возмещение затрат, связанных с подключением к объектам электросетевого назначения (401,462 тыс.руб.);
- ✚ Компенсация расходов, возникших в связи с разработкой бизнес- планов (20,002 тыс.руб.)



Таким образом можно сделать вывод, что предпринимательство как и любая экономическая деятельность имеет свои достоинства и недостатки. Наблюдается тенденция сокращения числа зарегистрированных малых организаций в РФ.

### **Литература**

1. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Е. Е. Кузьмина. - Москва: Юрайт, 2013. – 475 с.
2. Артемьев Н.В. Особенности малого бизнеса современной России // Экономика образования. – 2013. - № 5. – С. 105-110. Доступ после регистрации



## **Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов**

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Астахова В.Э. бакалавр 4-го курса  
Руководитель Губанова Е.В., к.э.н., доцент,  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в статье раскрываются вопросы подготовки и переподготовки трудовых ресурсов предприятия, а также их современные проблемы.

**Ключевые слова:** труд, кадры, подготовка, образование, персонал, предприятие, потенциал.

В настоящее время в Российской Федерации не существует единой государственной кадровой политики, поэтому предприятиям приходится самостоятельно определять приоритеты в направлении работы по решению стратегических и тактических задач кадрового обеспечения реального сектора экономики.

Главные цели обеспечения предприятий трудовыми ресурсами, в основном построены на следующих принципах:

- обеспечение высокого уровня профессионализма процесса управления и всех участков производственной деятельности высококвалифицированными и активно действующими кадрами;
- создание условий и гарантий для проявления каждым работником максимума своих способностей;
- осуществление максимально эффективного использования интеллектуального потенциала трудовых ресурсов предприятия, их сохранения и обогащения.

Следует помнить, что формирование трудовых ресурсов слабо учитывает отраслевую специфику и начинается за пределами предприятия. В последнее время, использование результатов данного процесса неудовлетворительно, поскольку рынок труда складывается стихийно, спрос и предложение в данной сфере не скоординированы [1].

Изменение спроса на количество, качество и структуру трудовых ресурсов происходит быстрее, чем находит отклик в предложении, отсюда нехватка кадров в одной сфере и их переизбыток в другой, некомпетентность работников, замедление и снижение качества производства, а как следствие, снижение качества выпускаемой продукции.

Как показал опрос абитуриентов 2016 года, абитуриенты имеют очень слабое представление о выбираемых ими специальностях и последующем трудоустройстве. Предоставление документов в 5-6 ВУЗов показывает о полной случайности выбора, на который обычно влияют престижность ВУЗа 0,74 (а не характеристики выбранной профессии). Второе место занимает размер оплаты труда (0,67), однако, абитуриент не учитывает тот факт, что часто об этом показателе он узнает из СМИ или знакомых, которые работают в данной сфере долго

и соответственно их заработок выше, чем у молодого специалиста, далее следует фактор наличия бюджетных мест (0,63), уровень организации учебного и внеучебного процессов (0,55), расположение вуза (0,44) и мнение значимых других (0,37) (рис. 1)[4].

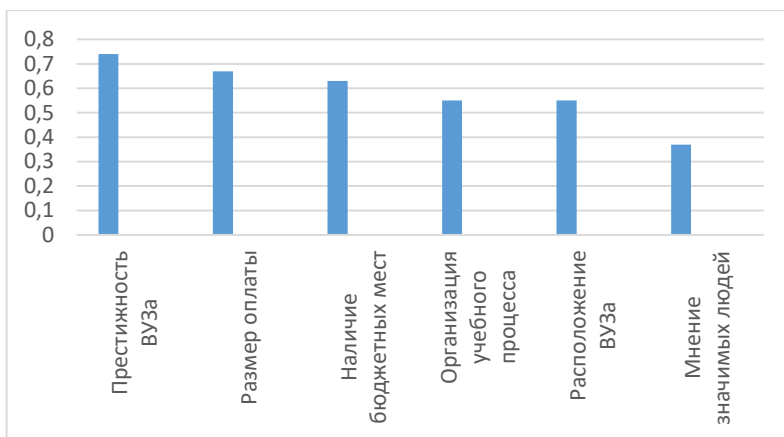


Рисунок 1. Значимость факторов при выборе ВУЗа

Качество обучения и организации учебного процесса значительно ухудшилось за последнее время, что связано с переходом Российской Федерации к Болонской системе образования, направленная на получение трудового потенциала в три этапа – бакалавриат, магистратура, докторантура, а большинство опытных преподавателей получавших образование и опыт во времена СССР не смогли перестроиться под данную систему, следовательно в ВУЗах не осуществляется качественной подготовки специалистов в рамках программ по данной системе. Как следствие, дисбаланс между предложением вакантных рабочих мест и действительно квалифицированными работниками, что отражается даже в наиболее привлекательной сфере финансов (экономисты, бухгалтеры, руководители финансовых проектов и т.д.) в настоящее время данная сфера находится на первом месте по лизингу персонала из-за рубежа - 42%. Однако, этот дисбаланс неизбежен, т.к. ВУЗы отвечают лишь за подготовку и ни в коей мере не за использование трудовых ресурсов.

Следует помнить, что ВУЗовское образование – это только начало большой работы в профессиональном становлении специалиста. Предприятия в силу своего развития могут изменять специализацию и технологию работы, соответственно требуется мобильная переподготовка имеющихся специалистов. В условиях ограниченности финансовых ресурсов перед руководством предприятия встает выбор – переподготовка специалистов или сокращение имеющегося штата и набор нового, и выбор не всегда в пользу первого [3].

Управление различными видами производства, стало самостоятельной профессией, появилась особая наука об управлении, тесно связанная с другими областями знаний, таким образом, сформировался институт менеджмента.

Таким образом, вопрос подготовки и переподготовки кадров стоит наиболее остро. Управление данным процессом должно проходить только в соответствии с реально продуманной, опирающейся на нормативные документы базой. В связи с этим необходимо вмешательство государства с целью разработки и закрепления в нормативно-правовой базе программы управления кадрами, их грамотной подготовке и переподготовке по отдельным отраслям. Это необходимо для получения качественных специалистов, способных решить новые задачи в экономике.

### Литература

1. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Финансовая среда организации. учебное пособие/Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал. Калуга, 2015. - 88 с.
2. Бачевский Б.Е., Решетняк Е.А., Короленко М.С. Потенциал трудовых ресурсов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. - №53. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/potencial-trudovyh-resursov>
3. Ногих А.В., Губанова Е.В. Стратегия управления персоналом. В сборнике: Современные технологии управления персоналом сборник научных трудов. - Симферополь, 2016. - С. 302-306.
4. Подколзин К.А. Проблемы профессиональной переподготовки и повышения квалификации работников организации в современных рыночных условиях // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. -№28. – С.60-64.
5. Таршкова С.М. К вопросу о профессиональной подготовке и переподготовке кадров в регионе. В сборнике: Проблемы современной аграрной науки материалы международной заочной научной конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет». - 2016. - С. 237-239.
6. Рыченков М.В., Рыченкова И.В., Киреев В.С. Исследование факторов, оказывающих влияние на выбор ВУЗа абитуриентами, на различных этапах процесса поступления // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. - URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11612> (дата обращения: 05.03.2017).



**Экономико-математическое  
моделирование и  
экономическая информатика**

## АНАЛИЗ МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ

**Бозоров Элмурод Олимжон ўғли**, студент второго курса,  
**Холиқов Ҳамидулла Вайдулла ўғли**, студент второго курса,  
**Саидова Марҳабо Хабибулло қизи**, преподаватель кафедры “Статистика”  
Ташкентский финансовый институт, Ташкент, республика Узбекистан

**Аннотация:** В статье приведена модель множественного линейного регрессионного анализа на основе показателей доли бизнеса в численности занятых, объема производства продукции сельского хозяйства и объема экспорта в Республике Узбекистан. А также, прогнозирование доли бизнеса в ВВП до 2021 года.

**Ключевые слова:** бизнес, зависимый фактор, независимый фактор, уравнение регрессии, оценка значимость, модель множественной линейной регрессии, критерия Фишера, прогнозирование.

Бизнес является неотъемлемой частью экономики большинства развитых стран, выполняя важнейшие социально экономические функции по обеспечению занятости, формированию конкурентной среды на бизнес и возлагаются большие надежды по увеличению темпов роста экономики а также повышению благосостояния населения.

Ежегодно обновляются нормативные акты в конкретных областях в нашей стране. Из-за интенсивного изменения экономических условий недавно принятые и действующие длительное время решения иногда вступает в противоречие друг с другом. Подтверждая определенные условия и возможности Узбекистана, специалисты в области экономики постоянно проводят научные и практические работы по модернизации и развития инфраструктуры экономики в страны. В рыночной экономике бизнес помогает для достижения конкретных целей, а также они имеют большое значение для преодоления бедности, накопления человеческого капитала, а также повышение благосостояния страны.

Присущая гибкость малого бизнеса и высокой адаптивностью к условиям рынка изменчивости способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране.

Исходя выше сказанных, изучение развития процесса бизнеса и прогнозирование его на будущее является жизненно необходимость проблемой. Одним из путей решения этих проблем является моделирование процесса развития бизнеса на конкретном месте и времени. В условиях перехода к рыночным отношениям применение моделей в целях прогнозирования сложных статистических совокупностей становится актуальным.

Среди применяемых моделей можно выделить два основных виды: структурные и функциональные. Структурные модели отражают технико-экономическую организацию экономического объекта. К этому классу

можно отнести модели межотраслевого баланса, оптимизационные модели, модели управления запасами и т.д. А функциональные модели строятся на принципиально иной методологической базе. Они характеризуют поведение объекта в результате установления взаимозависимостей между исследуемыми входными и выходными параметрами. К функциональным относят эконометрические модели, которые представляют собой системы регрессионных уравнений и тождеств, каждое из которых используется для определения одного исследуемого показателя. В более узком смысле слова эконометрическими моделями считаются системы уравнений, которые учитывают вероятностный характер сложных экономических процессов. Уравнения эконометрической модели содержат также и случайные переменные, а ее параметры устанавливаются статистически на основе временных рядов, а также на основе выборочных данных.

Одностороннее применение, а тем более противопоставление структурных и функциональных приемов моделирование снижает достоверность выполняемых расчетов. Эти виды моделей дополняют друг друга, так как при построении структурных моделей можно получить информацию о реакции системы на внешних условий, а при изучении функциональных моделей возникают гипотезы о внутренней структуре объекта. Кроме того, из-за сложностей методического, математического, информационного характера ещё не создана глобальная модель развития экономики, пригодная для всех уровней управления. Поэтому только создание и объединение различных эконометрических, балансовых и оптимизационных моделей в единую систему дают возможность комплексно описывать взаимосвязи и тенденции развития экономики в условиях рыночных отношений.

Изучение динамику бизнеса в целом по стране представляет большие трудности, из за отсутствия непосредственной информации о них. В связи с этим мы попытались моделирование развития бизнеса по стране используя косвенные данные о бизнесе, т.е. доля бизнеса в результатах производственной деятельности отраслей и в целом по стране. Объем произведенной продукции и оказанных услуг за определенный период в рыночных ценах составляет объем ВВП страны, который получается путем суммирования объемов произведенных продукции и сказанных услуг в отраслях экономики.

При изучении динамики развитые доли бизнеса в ВВП учитывать все независимые факторы представляет определенные трудности связанные с методической и практической точки зрения. По этому как независимые факторов можно использовать для бизнеса в численности занятых в экономике доля бизнеса в объеме производства продукции сельского хозяйства, доля бизнеса в объеме экспорта товаров и услуг, а так же доля бизнеса в объеме других отраслях экономики.

Задачами исследования в данном случае является выявления закономерности динамики развития доля в ВВП страны с зависимой фактор в определенном промежутке времени с учетом динамика развития доля бизнеса в виде приведенных отраслях экономики (независимые факторы)

Эта задача может быть решена путем экономического моделирования с использованием корреляционно-регрессионного анализа.



В дальнейшем будем придерживаться следующими обозначениями:  $X_i$  – независимые переменные,  $i$  – номер изучаемого признака;  $Y$  – зависимый переменный.

При изучении развитых процессов и явлений бизнеса возникает необходимость изучения не только отдельных показателей, но и их совокупности, взаимного влияния и взаимосвязи. Таким образом, изучая массовые явления, в частности экономические, необходимо классифицировать все изучаемые факторы.

При изучении основные показатели развития бизнеса в Республике доля бизнеса в ВВП выступает как зависимый фактор, а доля бизнеса в численности занятых в экономике, доля бизнеса в объеме производства продукции сельского хозяйства, доля бизнеса в объеме экспорта товаров и услуг и другие показатели – как независимые. В дальнейшем будем придерживаться следующих обозначений:  $i$  – номер изучаемого фактора,  $i \in N$ ,  $X_i$  – изучаемый независимый фактор;  $Y$  – изучаемый зависимый фактор.  $Y$  можно рассчитать как функцию от  $X_i$ :  $Y = f(X_1, X_2, X_3, X_i, \dots, X_n)$

В качестве исходной информации для моделирование возьмем фактические данные представленные в табл.1. [3. стр.18, 24, 49, 72.]

**Таблица 1. Динамика развития доля бизнеса в ВВП и влияющих на нее факторов в Республике Узбекистан**

Годы	Доля бизнеса в ВВП (в процентах)	Доля бизнеса в численности занятых (в процентах)	Доля бизнеса в объеме произ. продукц. сель.хоз. (в процентах)	Доля бизнеса в объеме экспорта (в процентах)
	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$
2008	48,2	72,7	90,3	12,3
2009	50,0	74,2	92,5	14,6
2010	52,5	74,3	96,4	13,6
2011	54,0	74,8	97,7	18,8
2012	54,6	75,0	97,8	15,7
2013	55,8	76,5	98,0	18,0
2014	56,1	77,6	98,3	26,0
2015	56,7	92,1	98,4	26,9

Визуальное изучение динамики развития каждой из факторов дает возможность.

Формально запись зависимость доля бизнеса в ВВП от воздействующих на нее факторов имеет следующим образом [4]:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + U$$

где:  $Y$  - доля бизнеса в ВВП (в процентах);

$X_1$  - доля бизнеса в численности занятых в экономике (в процентах);

$X_2$  - доля бизнеса в объеме производства продукции сельского хозяйства (в процентах);

$X_3$  - доля бизнеса в объеме экспорта товаров и услуг (в процентах);

$a_i$  - искомые параметры ( $i = 1, 3$ );

$U$  - доля бизнеса в объеме не учтенных факторов.

Для расчета значений искомых параметров воспользуемся стандартной компьютерной программой. Результаты расчета проводятся в табл. 2.

Таблица 2. Результаты расчета корреляционного анализа

№	Показателей	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$
1	Сумма	427,9	617,2	769,4	145,9
2	Среднее значение	53,5	77,2	96,2	18,4
3	Дисперсия	9,3	38,7	9,4	30,3
4	Множественные коэффициенты регрессии	R=0,987			
5	Коэффициент детерминированности $R^2$	0,974			
6	Нормированный R-квадрат	0,955			
7	Стандартная ошибка	0,646			
8	Наблюдаемое значимость F	0,0012			
9	Среднеквадратическое отклонение	145,6	205,5	263,1	45,3
10	Множественные коэффициенты	$a_0 = -27,1$	$a_1 = 0,04$	$a_2 = 0,79$	$a_3 = 0,11$
11	Стандартная ошибка	10,90	0,064	0,108	0,0857

Таким образом по результатам корреляционно-регрессионного анализа уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -27,1 + 0,04 X_1 + 0,79 X_2 + 0,11 X_3 + U$$

Значимость уравнение множественной регрессии оценивается с помощью F-критерия Фишера:

$$F = \frac{D_{\text{факт}}}{D_{\text{ост}}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m},$$

где:  $D_{\text{факт}}$  - факторная сумма квадратов на одну степень свободы;

$D_{\text{ост}}$  - остаточная сумма квадратов на одну степень свободы;

$R^2$  - коэффициент множественной детерминации;

$m$  - число параметров при переменных  $x$ ;

$n$  - число наблюдений.

При  $m > 3$  и  $8-3=5$  степень свободы F- распределение Фишера равно:

$$F = \frac{0,95^2}{1-0,95^2} \cdot \frac{8-3-1}{3} = 12,34 \quad F_{\text{табл.}} = 4,15$$

По критериям Фишера фактическая значимость уровня больше, чем в таблице Фишера. Таким образом, составленная модель значимо.

Для расчета прогнозных данных по увеличению доля бизнеса в ВВП были найдены коэффициенты  $a_0$  и  $a_1$ . В результате вычислений получим уравнение регрессии, показывающее зависимость фактора доля бизнеса в численности занятых от времени  $t$ , т.е.  $X_1=X_1(t)$

**Таблица 3. Результаты расчета прогнозных данных по увеличению доля бизнеса в ВВП**

Годы	Y	$X_1$	$X_2$	$X_3$	t	t <sup>2</sup>	Yt	$Y_i=a_0+a_1t$
2008	48,2	72,7	90,3	12,3	-7	49	-337,4	49,3
2009	50,0	74,2	92,5	14,6	-5	25	-250	50,49643
2010	52,5	74,3	96,4	13,6	-3	9	-157,5	51,69286
2011	54,0	74,8	97,7	18,8	-1	1	-54	52,88929
2012	54,6	75,0	97,8	15,7	1	1	54,6	54,08571
2013	55,8	76,5	98,0	18,0	3	9	167,4	55,28214
2014	56,1	77,6	98,3	26,0	5	25	280,5	56,47857
2015	56,7	92,1	98,4	26,9	7	49	396,9	57,675
Σ	427,9				0	168	100,5	427,9

С помощью аналитических методов для показателей  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  благодаря фактическим показателям прогнозировали следующие годы:

$$X_t = a_0 + a_1 t, \text{ где } a_0 = 53,4875 \quad a_1 = 0,598214, \quad t=9.$$

В развитии доли бизнеса в ВВП оказывают все три фактора, которые влияют на повышение % доли бизнеса. Определенные показатели прогнозирования даны в следующей таблице. После подстановки вместо  $t$  его значений получим прогнозные данные на следующий период:

**Таблица 4. Результаты расчета прогнозных данных независимый факторы по увеличению доля бизнеса в ВВП**

Увеличению объемов численности занятых рассчитывается по времени	Доля бизнеса в объеме производства продукции сельского хозяйства рассчитывается по времени	Доля бизнеса в объеме экспорта для развития доля бизнеса в ВВП рассчитывается по времени
$X_1 = a_0 + a_1 t$	$X_2 = a_0 + a_1 t$	$X_3 = a_0 + a_1 t$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 9 = 85,7$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 9 = 101,029$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 9 = 27,30714$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 11 = 87,6$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 11 = 102,107$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 11 = 29,3226$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 13 = 89,5$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 13 = 103,186$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 13 = 31,3381$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 15 = 91,4$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 15 = 104,264$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 15 = 33,3535$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 17 = 93,3$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 17 = 105,343$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 17 = 35,3690$
$X_1 = 77,15 + 0,95 \cdot 19 = 95,2$	$X_2 = 96,175 + 0,539286 \cdot 19 = 106,422$	$X_3 = 18,2375 + 1,007738 \cdot 19 = 37,3845$

Подставив все найденные в уравнение  $X_i$ , определим на следующий период:

$$Y = -27,1 + 0,04 X_1 + 0,79 X_2 + 0,11 X_3.$$

**Таблица 5. Прогнозирование доли бизнеса в ВВП**

Годы	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доли бизнеса в ВВП	59,144 7	60,2941	61,444 2	62,5935	63,7436	64,8937

Теперь рассмотрим все определений прогнозных показателей в диаграмме 1. Для иллюстрации параметров, прогнозных данные динамика развития

доля бизнеса в ВВП и влияющих на нее факторов в Республике Узбекистан были использованы.

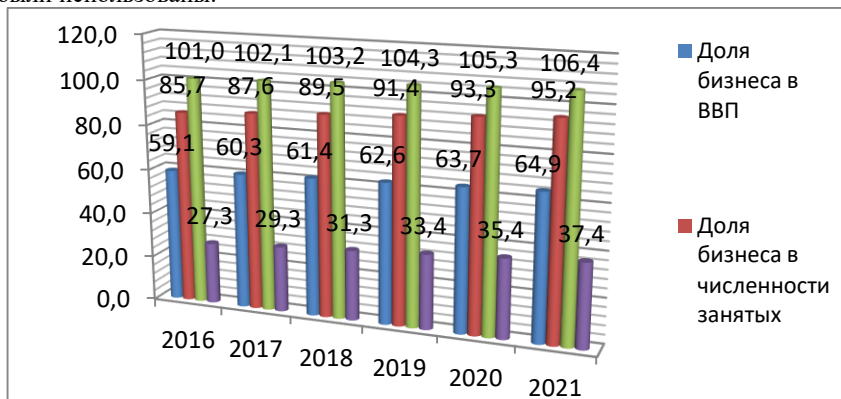


Рис. 1. Диаграмма «Прогнозирование доли бизнеса в ВВП и влияющих на нее факторов до 2021 года»

В данной диаграмме ежегодный прирост долей бизнеса, который составляет не более 2 % по отношению к предыдущему. При этом показатели доли бизнеса в ВВП тесно связаны с показателями объема производства продукции сельского хозяйства, с долей объема экспорта, долей численности занятых. При этом прогнозируемая доля бизнеса в численности занятых в 2017 году будет составлять 87,6 %, а к 2021 году показатель будет равняться 95,2%. Самым главным показателем который оказывает влияние на долю бизнеса ВВП является на долю бизнеса в объеме производства продукции сельского хозяйства и его прогнозирования доля в 2017 году будет равняться 102,1%, в то время 2021 году этот показатель вырастет до 106,4%. Доля бизнеса в объеме экспорта который в 2017 году будет равен 29,3%, к 2021 году будет составлять 37,4%. При данном росте показателей бизнеса в Узбекистане предвидится положительная тенденция развития экономики страны.

Внедрение бизнеса в Узбекистане является необходимым и актуальной проблемой. Ресурсы частных предприятий, их опыт, стимулы и другие преимущества способны обеспечить быстрое продвижение в модернизации социально-экономической инфраструктуры, не обременяя при этом бюджет с тяжелыми эксплуатационными затратами и существенному увеличению государственного долга.

В то же время, бизнес представляет собой весьма деликатным инструментом, применяя который требует опыта, решение некоторых правовых и процедурных вопросов, а также глубокий профессиональный анализ. В Узбекистане в настоящее время не существует никаких правовых, институциональных, финансовых и кадровых предпосылок для успешного бизнеса и в полном масштабах, адекватных потребностям развития производственной и социальной инфраструктуры. В этих условиях было бы ошибкой под давлением насущных

потребностей экономики и ограниченности бюджетных средств, чтобы немедленно начать массовое применение бизнеса в секторах инфраструктуры страны.

Бизнес играет важную роль в формировании и развитии экономики Узбекистана. С момента обретения независимости Правительством Республики Узбекистан, проведенные огромные экономические изменения по инициативе Первого Президента Республики Узбекистан, И.А.Каримов. Он сказал: “Малый бизнес и частное предпринимательство уже сегодня становятся не только основным звеном, обеспечивающим занятость населения и источником его доходов, но и важнейшим фактором устойчивости экономики, гарантом и опорой социальной и политической стабильности нашего общества, активной движущей силой продвижения страны по пути прогресса”. [1]

В Узбекистане бизнес должно быть в соответствии с программой экономических реформ, проводимых в стране, в том числе приватизации, совершенствование антимонопольной политики, децентрализации власти, повышение эффективности и адресности социальной защиты слоев населения.

Эконометрические модели являются весьма эффективным инструментом контроля за пропорциями развития экономики. Комплексные эконометрические модели отражают в совокупности происходящие структурные и динамические изменения. Это позволяет проверять соблюдение основных пропорций важнейших показателей в течение определенного периода и дает информацию для выработки решений о наиболее целесообразных мероприятиях экономической политики.

Необходимо отметить, что метод эконометрического моделирования по своей сути инерционен, основан на экстраполяции выявленных в базовом периоде зависимостей, поэтому он оказывается наиболее эффективным в применении к достаточно стабильным по времени процессам. Однако, как показывает критический анализ методик и результатов эконометрических исследований, остаются нерешенными некоторые вопросы как методологического, так и практического характера. К практическим проблемам, возникающим в процессе разработки эконометрической модели, можно отнести следующие. Первое – качество статистических данных; второе – использование показателей; третье – возможность включения в модель условных переменных.

Кроме того, до сих пор не определены причинно-следственные взаимосвязи показателей, а также не разработана методика установления основных регрессионных зависимостей между важными экономическими показателями. В разных моделях эти вопросы решаются неоднозначно, что приводит к существенным различиям в содержании аналогичных уравнений.

Несмотря на сложные условия моделирования, необходимо отметить, что эконометрические модели являются почти единственной альтернативной и могут быть полезны как при прогнозировании, так и при проведении имитационных расчетов.

1. Каримов И. «Для того чтобы сделать больше возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных изменений в экономике, последовательное продолжение процессов модернизации и диверсификации является нашим приоритетом». Вступительное слово первого Президента на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и основных приоритетах экономической программы на 2015 год 16 января 2015.
2. Ежегодный статистический отчет Республики Узбекистан. Ташкент-2015.
3. Малый бизнес в Узбекистане. Статистический бюллетень. Ташкент- 2015 г. стр.18, 24, 49, 72.
4. Эконометрика. Учебное пособие. И.И.Елисеева. Москва. 2001. стр.74.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ РЕКЛАМЫ**

**Андреев П.О.** бакалавр 1-го курса

Руководитель **Минина В.Ю.**, старший преподаватель  
кафедры информатики и информационных технологий

Калужский государственный университет им К.Э Циолковского, Калуга

**Аннотация.** В работе показаны основные цифры и формулы для расчета эффективности рекламы в интернете.

**Ключевые слова:** оценка рекламы, оценка эффективности, интернет реклама.

### **Что такое эффективная реклама?**

Эффективная интернет реклама эквивалентна окупающимся затратам. Но как бы она не была хороша повысить её эффективность можно всегда. Сделать это можно двумя основными путями: сделать её более интересной либо просто отключить баннеры в местах, которые не приносят должного эффекта. Улучшенная контекстная реклама производит гораздо лучший эффект, если знать на какую целевую аудиторию расположена реклама. Зная это, должны использоваться правильные ключевые слова, фразы, на чем акцентировать внимание потенциального клиента. Любой человек, платящий деньги за свою рекламу, желает знать, стоит ли она того.

В процессе раскрутки рекламы ведётся постоянный мониторинг всех процессов касательно этих ссылок. Такое отслеживание позволяет оптимизировать рекламу, то есть избрать наиболее удачную риторичку, метод подачи информации.

Для оценки эффективности интернет-рекламы анализируются следующие численные характеристики.

1. **ТКлк** - (тариф кликов) — кликабельность рекламы, одна из основных переменных в уравнении эффективности рекламы. Измеряется в процентах и равен отношению количества переходов по рекламному объявлению или баннеру к числу их показов посетителям сайта:  $\text{ТКлк} = (\text{число кликов}) / (\text{число показов})$ , где "клик" — одно нажатие на рекламное сообщение, "показ" — одно предъявление рекламного сообщения посетителю веб-сайта. В основном CTR в нашей стране и странах СНГ колеблется от 0,1 до 3 процентов, и в крайне редких случаях может достигнуть 10. Как правило, чудес не бывает и такие высокие показатели достигаются только за счёт грамотной настройки таргетинга объявления. Чем точнее нацелена реклама на потенциального клиента, тем выше CTR. В этом вопросе учитывается всё: время активности аудитории в сети, возраст, семейное положение, пол, род деятельности и многие другие аспекты того, кто должен отдать вам свои деньги. Очень эффективна контекстная реклама в поисковых системах, потому что люди по своей натуре довольно ленивы. Работает она исходя из семантики запроса или просто цепляясь за ключевые слова.

2. **КлкЗак** — собственно главный показатель эффективности баннера (клик заказ), равна значению отношения перешедших по ссылке рекламного объявления к количеству тех товарищей, которые совершили действия, соответствующие заинтересованности пользователя в приобретении услуг (заказа чего-либо, переход по ссылке на контактную информацию и т.д. и т.п.):

$$\text{КлкЗак} = (\text{число покупателей}) / (\text{общее число посетителей})$$

Для **КлкЗак** требуется не только точная направленность на аудиторию, но также грамотно продуманная экономическая политика предложения. Крайне важен текст, заглушающий всякую бдительность пользователя.

**КлкЗак** отражает конверсию посетителей в покупателей, потому его называют *коэффициентом конверсии*.

3. **КлкИнт** (клик интерес) — эффективность интернет-рекламы, количество людей, проявивших какую-либо активность, но сомневающихся, стоит ли покупать ту или иную услугу. Измеряется как отношение:

$$\text{КлкИнт} = (\text{число заинтересованных посетителей}) / (\text{общее число посетителей})$$

4. **СмотПок** (просмотры показы) — характеристика субъективной привлекательности интернет-рекламы (соотношение числа просмотров к количеству показов).

**ТКлк** зависит от направленности на аудиторию. **КлкЗак** и **КлкИнт** зависят от сервера рекламодателя.

Все эти показатели исследуют поодиночке, но потом анализируя их в системе можно понять полную картину хода всей рекламной кампании.

#### Источники данных

Данные о показателях эффективности рекламы собираются посредством счетчиков, установленных на веб-сайтах, или логов сервера, фиксирую-



ших информацию о посещаемости. Ряд ресурсов (Google Analytics, Яндекс.Метрика и др.) позволяют в автоматическом режиме анализировать количество показов, кликов, информацию о посетителях (IP-адрес, анкеты регистрации и т.д.). Не думаю, что нужно подробно расписывать как пользоваться этими сервисами, ибо в них сделано для удобной работы.

### **Оценка экономической эффективности рекламы интернет-маркетинга**

**Относительная экономическая оценка эффективности** рекламы сводится к:  
• сравнению объемов полученных доходов до (Дох) и после кампании (Дох + х), что и определит темп роста продаж:

$TR = (Дох + х - Дох) > [TR]$ , где  $[TR]$  – минимально темп роста продаж;

• соотношению доходов и расходов на рекламу  $Pp$ , что определит рентабельность рекламной кампании:

$Рен = Pa / Pp > [Рен]$ , где  $[Рен]$  – порог рентабельности.

Здесь всё просто. Если значение  $TR$  больше среднего, то рентабельность нормальная.

**Показатель абсолютного прироста  $dДох$  интернет-продаж** имеет следующее выражение:  $dДох = Дох + х - Дох$ .

**Экономический эффект рекламы** –  $KP$  представляет собой разницу между рекламным доходом  $PДох$  и издержками на интернет-рекламу  $Pp$ :

$KP = PДох - Pp$ .

Основные характеристики оценки:

- объем продаж;
- средняя сумма покупки:

$Сред = A / N$ , где  $A$  – объем продаж;  $N$  – число продаж.

$Сред$  стоит сравнивать с показателем  $CP33$  – средняя рекламная затрата на каждый оплаченный заказ  $CP33 = Pp / N$ .

Ещё одним важным показателем является **ценовой показатель оценки эффективности размещения рекламы**, ибо при планировании подразумевается определенный бюджет. Обычно при назначении стоимости рекламы устанавливают цену за 1000 показов, стоимость за клик, срок размещения.

Порой более выгодной моделью является **Фиксированная плата**, здесь плата взимается раз в месяц фиксированной суммой.

**ЦТП (цена тысячи показов)** – стоимость 1000-го показа объявления:

$ЦТП = C / i * 100\%$ , где  $C$  – стоимость размещения рекламы;  $i$  – число показов.

$ЦТП$  является определяющим фактором стоимости размещения.

**ЦТПУ (цена уникального пользователя)** – характеризует рекламные затраты на охват каждой тысячи уникальных интернет-пользователей:

$ЦТПУ = C / У * 1000$ ,

где  $У$  – число уникальных показов.

Показатель **ЦПС (цена перехода по ссылке)** – стоимость клика:

$ЦПС = C / Клк$ , где  $C$  – стоимость размещения рекламы;  $Клк$  – число кликов.

Минимальная цена клика, например, на "Яндексе" составляет 30 коп., а минимальный объем заказа – 300 руб. На **Google AdWords** минимальная цена клика составляет 0,11 коп. (без НДС), а минимальный объем заказа – 400 руб. (с НДС).

Это ценовая модель, при которой рекламодатель платит непосредственно за нажатия на свою рекламу. Показатель **ЦПС** используют как один из основных экономических показателей эффективности размещения рекламы.

Показатель **ЦПСУ** – средняя стоимость уникального клика:

$ЦПСУ = C / УКлк$ , где  $C$  – стоимость размещения рекламы;  $УКлк$  – число уникальных кликов.

**Рекламные затраты на одно действие.** Он же **ЦД** – средняя стоимость одного действия:

$ЦД = C / A$ , где  $C$  – стоимость размещения рекламы;  $A$  – число действий.

**ЦЗ** – средняя стоимость заказа:

$ЦЗ = C / (\text{число заказов})$

Но при расчете не стоит забывать **ЦП**, который оценивает средние затраты на продажу:  $ЦП = C / Оп$ , где  $Оп$  – число оплаченных заказов.

**Рекламные затраты на каждого клиента или СрЗ** – средний заказ:

$СрЗ = C / (\text{число клиентов})$

К оценке экономической эффективности сайта относят следующие параметры:

- эффективность сайта (**ЭКСП**) как средства коммуникации с точки зрения продаж компании определится по формуле:

$ЭКСП = (КЗСП * Об - ЗР / ЗК) * ЗК$ ,

где  $ЗСП$  – затраты компании на сайт в период рекламной кампании;  $ЗК$  – затраты компании на все средства коммуникаций в отчетный период;  $КЗПП$  – коммуникативная значимость сайта с точки зрения продаж;  $Об$  – объем продаж.

- предельная стоимость сайта:  $МСС = ЭКСП + ЗР$ ,

Показатель **МСС** учитывается при разработке ценовой политики компании, разрабатывающей интернет-сайт для корпоративных клиентов.

**Экономическая эффективность сайта:**

$ЭЭС = (Сбыт - ЗР / ЗМар) * ЗМар$ , где  $ЗМар$  – затраты маркетолога на канал распределения;  $Сбыт$  – сбытовая значимость сайта,

$DCSV = ОбД / СумОб$ , где  $ОбД$  – объем продаж через сайт в денежном выражении;  $СумОб$  – суммарный объем продаж в денежном выражении.

Так выглядит конечная формула оценки сайта по коммуникации на стадии разработки:  $МСС = ЭЭС + ЗР$

Эффективность сайта (**ЭКСП**) как средства коммуникации с точки зрения продаж компании равна формуле расчета экономической эффективности сайта (**ЭЭС**).

Исходя из всего перечисленного количества формул можно сказать лишь то, что нет абсолютного способа оценки эффективности рекламы. И это очень печалит рекламодателей. К тому же на эффективность накладывается огромное количество внешних факторов, которые никак не могут зависеть от сайта или рекламодателя. Например, инфляция, изменения трендов, и.т.д. Но не стоит отчаиваться. Нужен просто практический опыт мониторинга данных, которые довольно просто отслеживать благодаря автоматическим счетчикам, например: Яндекс Метрика или Google Analytics.

## Литература

1. <http://tfolio.ru/vk/docs/aef058b0aa1ae6e23795b696033.doc>
2. [http://studme.org/64280/marketing/otsenka\\_ekonomicheskoy\\_effektivnosti\\_reklamy\\_internet-marketinga](http://studme.org/64280/marketing/otsenka_ekonomicheskoy_effektivnosti_reklamy_internet-marketinga)

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ВВЕДЕНИЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КОРПОРАТИВНОГО САЙТА

Смирнов В.В. бакалавр 1-ого курса

Руководитель Минина В.Ю., старший преподаватель

кафедры информатики и информационных технологий,

Калужский государственный университет им К.Э Циолковского, Калуга

**Аннотация.** Данная статья посвящена обзору экономической эффективности создания корпоративного сайта.

**Ключевые слова:** корпоративные сайты, затраты, окупаемость.

На настоящем уровне развития компьютерных и web- технологий возникает всё большая необходимость размещать свои данные, информацию об услугах и контактные данные в сети Internet. Ранее подобная практика, к сожалению, несла убытки компании. Но на сегодняшний день, наоборот, создание, поддержка и развитие сайта для компании не только полностью окупается, но и приносит прибыль.

Рассмотрим в качестве примера ООО «Центр реабилитации», город Обнинск и его сайт <http://crclinic.ru/>, главная страница которого представлена на рисунке 1. ООО «Центр реабилитации» - первая частная клиника Обнинска, была образована в 1994 году. С течением времени заняла крупную нишу в здравоохранении города. Первые годы своего существования реклама и информирование пациентов производилось «из уст в уста» в связи со сложным экономическим положением в стране. С течением времени нарабатывалась клиентура, репутация. Появилась возможность реконструкции помещений, дальнейшего расширения помещений и персонала. К 2010 году появилась возможность и необходимость запуска своего представительства в сети. Было принято решение, несмотря на затраты, создавать свой сайт на своих мощностях.

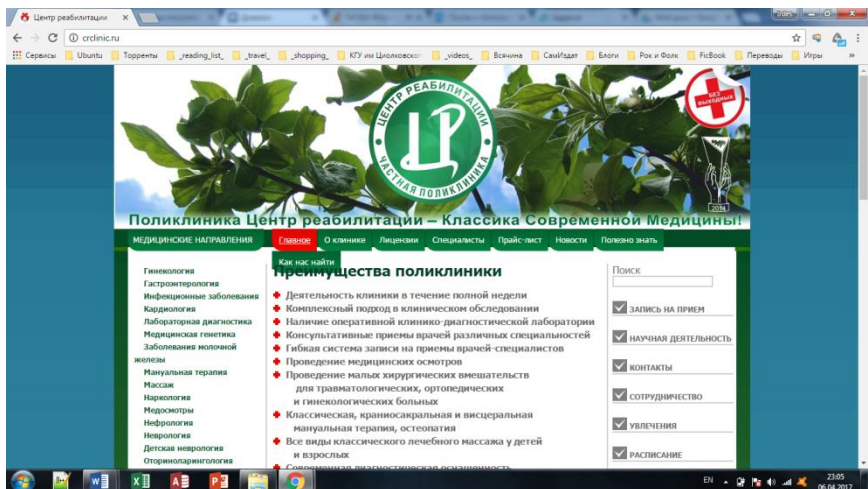


Рисунок 1. Главная страница сайта ООО «Центр реабилитации»

Данное решение имело положительные и отрицательные стороны и в техническом, и в экономическом планах. Плюсы были, в основном в долгосрочной перспективе, минусы – в краткосрочной. Положительные моменты:

- независимость от сторонних организаций;
- возможность изменения контента «на лету»;
- прогнозируемость затрат.

Отрицательные моменты:

- большие начальные затраты;
- большой срок окупаемости;
- необходимость разработки собственных решений в функционале сайта;
- сложности с размещением оборудования на ограниченной площади.

Для обеспечения необходимыми мощностями был закуплен сервер общего назначения, разработан и внедрён сайт, подписан контракт на предоставление услуг доступа в сеть Internet. Были наняты на постоянные должности сотрудники, отвечающие за работоспособность оборудования и сайта.

Затраты на начальном этапе составили порядка полумиллиона рублей (в ценах 2010 года) и ста тысяч ежемесячно на поддержание работоспособности.

Если есть возможность нанять специалистов в области создания, разработки функционала и поддержки сайта, то затраты на их зарплату полностью покрываются возможностью поддержки и внедрения нововведений в процессе эксплуатации сайта.

За первые полгода эксплуатации сайта отмечался небольшой прирост числа клиентов, в основном за счёт жителей Московской области. Далее клиника демонстрирует устойчивый рост клиентуры в среднем на 20% за год, что

позволило полностью окупить затраты на создание сайта компании и проводить дальнейшую модернизацию оборудования и улучшения наполнения сайта.

Сегодня всё больше компаний создают свои online-представительства, сайты, индивидуальные страницы (частные предприниматели). Это необходимо и удобно и фирмам, и клиентам. Фирмам – место для рекламы, своевременного извещения об изменениях и новых поступлениях. Клиентам – выбор необходимых им услуг. Несмотря на начальные затраты, собственный корпоративный сайт окупается в короткие сроки, что показывает пример ООО «Центр реабилитации».

### **Литература**

1. Мазилкина Е.И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Мазилкина Е.И. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Вузовское образование, 2017. – 336 с.
2. Финансы организаций [Электронный ресурс]: методические указания по написанию курсовой работы для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01. Экономика, профиль подготовки «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ – Электрон. текстовые данные. – Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 47 с
3. Балтина А.М. Актуальные проблемы финансов [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Балтина А.М., Булатова Ю.И. – Электрон. текстовые данные. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016. – 120 с.

## **ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС – ЭТО БУДУЩЕЕ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.**

**Гераева Е.В.** бакалавр 1-го курса  
Руководитель **Денисова Е.В.** старший преподаватель  
кафедры "Менеджмент и маркетинг"  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В этой статье раскрыты основные аспекты применения информационно-телекоммуникационных инноваций в экономической сфере.

**Ключевые слова:** информационно-телекоммуникационные технологии, интернет-экономика, электронный бизнес.

В век информационных технологий можем ли мы представить себе нашу жизнь без компьютерных устройств? – Кажется, ответ очевиден.

Информационные и телекоммуникационные инновации, прочно вошли в нашу жизнь, не обойдя стороной и экономическую сферу. Современные тенденции в развитии коммуникаций требуют от предпринимателей активного

внедрения и использования новых технологий в бизнесе. Это обусловлено несколькими фактами: существенное облегчение работы, сокращение времени, способность установить тесную связь с клиентами через глобальные сети.

Влияние Интернета на формирование и развитие мирового информационного сообщества достаточно сильное. Интернет как социальное явление – это глобальное средство коммуникаций, которое обеспечивает обмен текстовой, графической, аудио- и видеoinформацией, а так же доступ к онлайнным службам без территориальных границ. Безусловно, Интернет среда является эффективным инструментом исследований, развития торговли и бизнеса и воздействия на аудиторию. В свою очередь технологическими возможностями Интернета обусловлено быстрое развитие мирового информационного сообщества, с развитием которого меняются подходы к управлению бизнесом и маркетингом как одним из его составных частей[1].

Но ещё в 19 веке не все компании могли позволить себе компьютерное оборудование из-за ограниченного количества и высокой стоимости. В наши дни повсеместно в офисах крупных компаний и мелких организаций используется компьютерная техника.

Информационно-телекоммуникационные технологии изменили характер предпринимательской деятельности и повлияли на внутрипроизводственные процессы предприятия. Стоит отметить, что поведение предприятия на рынке во многом так же обусловлено развитием информационной сферы. Предприятия, использующие информационные технологии могут с успехом преодолевать конкуренцию на рынке.

Ведение бизнеса с помощью информационно-телекоммуникационных технологий – это перспективная ветвь развития предпринимательской деятельности, так как ресурсы Интернета открывают перед предпринимателем новые возможности, среди которых:

- Создание web-сайта компании;
- Использование бизнес-блогов;
- Ведение прямых продаж далеко за пределами своего региона;
- Возможность посылать электронные сообщения;
- Искать сотрудников дистанционно;
- Осуществлять обратную связь с клиентами.

Это не требует от предпринимателя колоссальных затрат и в тоже время грамотное использование информационно-телекоммуникационных технологий в менеджменте способствует переходу предприятия на новый уровень.

Бурное развитие сферы интернет-ресурсов привело к появлению новой экономической среды – интернет-экономики. Интернет-экономика или же цифровая экономика – это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях[2].

Мы часто сталкиваемся с такими актуальными понятиями, как электронный бизнес, электронная торговля, электронная коммерция, а все ли в полной мере осознают безграничные возможности этих направлений в информационной сфере? Электронный бизнес открывает новые возможности не только

для предпринимателей, плодами информационной эволюции так же пользуются и потребители.

Преимущества производителей и поставщиков заключаются в следующем:

1. Развитие глобальных сетей Интернет позволяет внедрить электронную торговлю, это значительно увеличивает границы распространения товара, так как пределы его распространения в этом случае связаны не с географическими границами, а обусловлен распространением компьютерных сетей;
2. Совершение сделок электронным путём существенно сокращает издержки реализации продукции;
3. «Бизнес не спит» - ведение бизнеса дистанционно даёт предпринимателям возможность принимать заказы от клиентов 24 часа в сутки;
4. Сближение с клиентами посредством электронного взаимодействия через получения информации об индивидуальных потребительских запросах;
5. Оперативный вывод товара или услуги на рынок (достаточно одного клика, чтобы товар появился на официальном сайте компании).

Итак, какие же преимущества в итоге получает потребитель:

1. Удобство заказа товара в любом месте и в любое время;
2. Возможность сравнивать цены товаров с различных сайтов и выбирать оптимальный вариант;
3. Возможность узнать о товаре больше информации по отзывам других потребителей;
4. Экономия времени;
5. И, пожалуй, самое главное преимущество – возможность делать покупки, не выходя из дома (то, что порой необходимо занятому человеку 21 века).

Электронная торговля, как мы уже поняли, обусловлена взаимодействием предпринимателей, которые активно используют Интернет среду в бизнесе и покупателей – пользователей сети Интернет. В целом электронную торговлю можно определить как торговлю через сеть Интернет, в которой принимают участие покупатели и продавцы товаров посредством использования компьютеров. Предметом электронной торговли, по сути, может стать любой продукт, но сегодня в большей степени пользуются популярностью продовольственные и промышленные товары, а так же информационный продукт[3].

В заключении хочется отметить, что современный предприниматель не должен бояться внедрять в свои бизнес проекты новые технологии – ведь за ними будущее!

### **Литература**

1. *Албитов, А.* Нестандартные возможности использования Интернета / А. Албитов // Интернет-маркетинг. – 2015. - № 2.
2. Интернет-ресурс. Глоссарий.ru: Сетевая экономика

3. Балабанов, И.Т. Торговля через виртуальный магазин / И.Т. Балабанов // Электронная коммерция. – 2014.

## ПРИМЕНИМОСТЬ ЯЗЫКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ “ВЫСОКОГО УРОВНЯ” ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

**Штырёв Н.А.** бакалавр 1-го курса

Руководитель **Широкова Е.В.**, к.ф.м.н., ст. преп.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В связи с ростом информационных технологий вопрос использования языков “высокого уровня” программирования в разных отраслях экономики приобрел наибольшую актуальность.

В настоящее время программирование широко используется в экономике. Россия постепенно переходит к постиндустриальному обществу, где увеличивается роль информации, знаний, поэтому для упрощения поставленных задач используют языки “высокого уровня”. Можно сделать вывод о том, что без их применимости, экономической отрасли на момент пика популярности ИТ не обойтись.

**Ключевые слова:** языки программирования, экономика, финансовая система, уровни языков программирования

Одним из важнейших вопросов экономики является вопрос: “Что производить?”, то есть задача состоит в том, какие из взаимоисключающих товаров и услуг необходимо производить и в каких количествах. Экономисты, специалисты в области планирования и руководства хозяйственной деятельностью, постоянно сталкиваются с задачами различной сложности. В связи с популяризацией применения информационных технологий, программисты смогли упростить труд специалистов в области экономики. ИТ-специалисты путем применения языков “высокого уровня” смогли создать программы, которые во многом облегчили работу экономистов. Начнем с того, какие языки программирования можно отнести к языкам “высокого уровня”? [4]. В программировании языки разделяются на 2 уровня. С помощью языков низкого уровня создаются программы, для выполнения задач которых не требует сложных машинных вычислений. Например, написание небольших системных приложений, каких-либо драйверов, где главной их особенностью является компактность. С помощью языков высокого уровня можно создать программы, которые выполняют задачи любой сложности, так как их алфавит многократно шире машинного, что повышает огромное удобство, как для программиста, так и для будущего пользователя. Стоит обратить внимание на то, что ИТ-специалисты языки высокого уровня делят на категории:

1. Процедурные (Basic, Pascal)
2. Логические (Lisp, Prolog)



### 3. объектно-ориентированные (Object Pascal, C++).

Все зависит во многом от самого пользователя, что он хочет в процессе своей деятельности выполнить, если это какие-то огромные экономические расчеты, регрессионный анализ, то в этом ему помогут языки “высокого уровня”. Программисты, обладая своими навыками владения данными языками, могут упростить работу любого сотрудника, специалиста и др. В качестве примера можно взять программу “Project Expert”, написанную на языке высокого уровня “Borland C++”. Она позволяет проанализировать инвестиционные проекты, разработать бизнес-планы, создать модель будущего бизнеса. Или рассмотрим самую популярную программу 1С [1]. Она представляет собой одновременно программный продукт “бизнес-решение” и среду разработки. Данная платформа поддерживает множество современных технологий: com-считывать данные с других приложений; ole-позволяет встроить в формы 1с части других приложений и др. Написана она так же на языке программирования высокого уровня, без которой нигде не обойтись в любой современной организации. Будущее нельзя предсказать. На данный момент можно четко сказать, что сфера ИТ-технологий в России только развивается, и тема этого развития будет актуальна и в будущем. В каждой современной организации, на предприятии имеются компьютеры, на котором установлены программы, написанные на различных языках программирования. Процесс информатизация возрастает, его сложность также увеличивается. Следует обратить внимание см. Таблицу 1. “Рейтинг языков программирования 2016 год” Ознакомившись с ней, можно смело сказать, что использование языков программирования “высокого уровня” является приоритетной задачей в сфере экономики.

После всего вышесказанного хотел бы подытожить, программирование, простыми словами-это создание программ для компьютера. Они упрощают нашу жизнь, выполняют задачи быстро и качественно. Программисты путем создания различного софта на высокоуровневых языках смогли добиться невероятных заслуг в различных сферах нашего общества, особенно в экономике.

**Таблица 1. Рейтинг языков программирования на 2016 год**

<b>Название</b>	<b>Год создания</b>	<b>Парадигма</b>
<b>PHP</b>	1995	Объектно-ориентированная Функциональная Процедурная
<b>JavaScript</b>	1995	Объектно-ориентированная Функциональная Процедурная
<b>Objective C</b>	1983	Объектно-ориентированная
<b>Java</b>	1995	Объектно-ориентированная Процедурная
<b>Python</b>	1991	Объектно-ориентированная Функциональная Процедурная

<b>Ruby</b>	1995	Объектно-ориентированная Функциональная Процедурная
-------------	------	---

### Литература

1. О.В. Барتنьев. 1С: Предприятие: программирование для всех. – М.: Диалог-МИФИ, 2005. – 464 с.
2. Программирование на C++. – М.: Корона-Принт, Альтекс - А, 2003. – 512 с.
3. Ю.П. Маркин. Экономический анализ. – М.: Омега-Л, 2010. – 456 с.
4. А.М. Вендров. Практикум по проектированию программного обеспечения экономических информационных систем. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.

## ПОЧЕМУ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЙ ЧАСТО ВЫБИРАЮТ PYTHON

**Степанова А.С.** бакалавр 1-го курса  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе кратко описывается язык программирования Python, особенности языка, его преимущества и недостатки. Приводятся примеры компаний, применяющих Python в своей работе.

**Ключевые слова:** язык программирования Python

В современном мире с его стремительными изменениями бывает довольно сложно определиться с тем, какой язык выбрать для написания того или иного приложения, на каком языке быстрее, проще и эффективнее написать ту или иную программу.

Python — сильный и в тоже время несложный для освоения язык программирования. Комбинация утонченного синтаксиса, динамической типизации делает его безупречным языком в целях написания сценариев и быстрой разработки приложений в совершенно разных областях.

Несмотря на лёгкость и простоту применения Python это язык программирования, который предлагает значительно больше возможностей для создания и поддержки больших проектов нежели смогут предоставить возможность сценарии интерпретаторов команд. Благодаря наличию обобщённых типов данных Python возможно применять с целью наиболее большого круга задач, нежели Awk либо Perl, и при этом очень многие вещи создать в Python совсем не труднее, нежели в этих языках [1].

Из результатов исследования ACM (Association for Computing Machinery), этот язык находится на высоких позициях в качестве первого языка программирования, которые изучали студенты во многих колледжах Америки. По опросу на большинстве ИТ факультетов Америки, он стал первым языком

программирования. Несомненно, здесь все не так гладко, по индексу ТЮВЕ, он занимает далеко не лидирующие позиции и не входит даже в пятерку лучших.

## 1. ОСОБЕННОСТИ PYTHON

Python это язык программирования общего направления, направленный в первую очередь на повышение продуктивности самого разработчика ПО, нежели на программный код, который он пишет. На Python возможно написать почти все без исключения (веб-приложения, игры, скрипты в области автоматизации, комплексные системы расчёта многое другое) без значимых проблем. Более того, порог вхождения небольшой, а код лаконичный и доступный в том числе и тому, кто ни разу на нём не писал. За счёт несложности кода, дальнейшее поддержание программ, написанных на Python, происходит проще и приятнее по сравнению с Java либо C++. А с точки зрения коммерции это влечёт за собою снижение затрат и повышение производительности работы сотрудников.

С целью презентации лаконичности рассмотрим следующий код, который попросту выводит текст “Привет, мир!” на Python и иных известных языках программирования:

На языке Python:

```
print('Привет, мир!')
```

На языке Java:

```
public class Main {  
    public static void main(String[] args) {  
        System.out.println("Привет, мир!");  
    }  
}
```

На языке C#:

```
using System;  
class HelloWorld  
{  
    static void Main()  
    {  
        Console.WriteLine("Привет, мир!");  
    }  
}
```

На языке PHP:

```
<?php  
echo "Привет, мир!";  
?>
```

## 2. ПРИМЕНЕНИЕ PYTHON

Несомненно, глупо было бы выбирать для написания программ даже самый продвинутый язык программирования, если никто на нем не разрабатывает приложения. Питон свободно используется как интерпретируемый язык для скриптов совсем разного назначения. Помимо сотен тысяч разработчиков и небольших компаний, этот язык используют, многие крупные компании. Список

этих компаний очень длинный. Среди них Google, NASA, IBM, Dropbox, Pinterest, Facebook, Yahoo, Instagram.

Например, в Google с самого создания компании активно применяли Python. Большая часть YouTube и Google Drive реализована на Python. Служба коллективного использования видео в YouTube в некоторой степени тоже написана на языке Python. Google создал целую облачную платформу Google App Engine, чтобы разработчики могли запускать в облаке Google код на Python. Еще Google широко применяет Python в своей поисковой системе и даже раньше оплачивал труд создателя Python, Гвидо ван Россумма, до декабря 2012 года. Сейчас Гвидо ван Россум работает в компании Dropbox Inc, которая тоже активно пользуется этим языком.

В России Питон активно использует такая компания, как Yandex, например, в Яндекс.Диске. Сотрудники Mail.ru используют Python тоже во многих своих разработках.

Также Intel, Qualcomm, Cisco и IBM, применяют Питон для тестирования ПО. Intel активно проводит исследовательскую работу в области параллельных вычислений на этом языке. NASA, Los Alamos, JPL и другие применяют язык для научных вычислений. NSA для шифрования и анализа разведанных. И несомненно это меньшая часть компаний, использовавших этот язык программирования.

Этот список говорит нам о том, что большие корпорации не боятся применять в своем бизнесе Python, они не сомневаются в том, что этот язык будет актуален еще многие годы.

### **3. ПРЕИМУЩЕСТВА PYTHON**

Первым преимуществом языка, я считаю то, что он очень прост в изучении, особенно на начальном этапе. Чтобы написать что-то стоящее не обязательно на его изучение тратить недели и месяцы, вполне достаточно нескольких дней. Python обладает легким и понятным синтаксисом. Он похож с MATLAB и хорошо подойдет для программирования математических вычислений. Так же Python может работать совместно с Fortran, C и C++, которые уже широко применяются в научных расчетах.

Также несомненным достоинством языка являются особенности синтаксиса, который вынуждает программиста писать хорошо читаемый код. Блоки кода определяются по величине отступов. Отступы же в свою очередь помогают взгляду следить за ходом выполнения программы. Также благодаря этому объем программного кода на много меньше, чем у других языков программирования. Огромным плюсом считается множество библиотек, содержащих огромный объем полезных функций, вследствие этого, имеется возможность мгновенно выполнять хорошо функционирующие вещи.

Еще одной из положительных сторон языка является богатая стандартная библиотека Python. Стандартная библиотека, предоставляет немало дополнительных способностей, которые упростят процесс написания программного кода. Она предоставляет нам немало возможностей как для работы с текстом, так и с файлами. В ней существуют средства для работы с почти всеми сетевыми

протоколами и форматами. Безусловно, помимо стандартной библиотеки имеется и большое число иных, предоставляющих интерфейс к абсолютно всем системным вызовам на различных платформах.

Следующая причина, состоит в том, то питон и большая часть библиотек бесплатны и поставляются в виде исходников.

Ещё одна причина, это большое число расширений языка, которые возможно свободно использовать в собственных проектах по причине максимально унифицированному механизму импорта и программным интерфейсам. Непосредственно автор языка сообщает, то что данный язык был запланирован как расширяемый. Таким образом, каждый желающий разработчик программного обеспечения сумеет внести изменения либо применять его как встроенную оболочку.

#### **4. НЕДОСТАТКИ PYTHON**

У человека малоознакомого с Python возможно сформироваться ощущение, что это свершенный язык. Но не всё так замечательно. Также, как и у всего, у Python имеется несколько своих недостатков, которые в некоторых случаях могут быть решающими и воздействовать на выбор далеко не в пользу данного языка.

Главным недостатком считается его не очень высокая скорость выполнения. В случае если на первый взгляд это возможно выглядеть преимуществом, то при разработке программ с повышенным требованием к производительности, Python может существенно проигрывать по части скорости компилированным языкам программирования, таким как C/C++, Java, Go. По отношению к динамическим братьям (PHP, Ruby, JavaScript), дела обстоят намного лучше, Python чаще всего исполняет код быстрее за счет предварительной компиляции в байткод и существенной части стандартной библиотеки, написанной на С.

Для некоторых язык программирования с динамической типизацией на первый взгляд может казаться большим плюсом, но это не есть так. С увеличением кодовой базы, наблюдать за типом передаваемых друг другу сведений бывает невероятно трудно, отсюда возникают трудности. Для решения подобного рода проблем динамические языки зарастают различными дополнениями. Это же в свою очередь накладывает нехороший оттенок на эстетическую сторону программный код.

#### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Невзирая на несколько недостатков, давно свойственных Python, он не прекращает оставаться лидирующим инструментом с целью написания разных программ. Вследствие несложности и гибкости языка, его вполне возможно советовать людям (математикам, физикам, менеджерам, экономистам и т.д.) далеко не являющимся программистами, однако применяющим ЭВМ и программирование в своем занятии.

Программы на Python обычно пишутся в 2-3 раза быстрее чем на компилируемых языках, таких как C, C++, Pascal. По этой причине, язык представляет большой интерес также для профессиональных программистов, разрабатывающих приложения, не критичные к скорости исполнения, а кроме того программы, использующие трудные структуры данных.

Python считается универсальным языком научных вычислений, он повсюду известен в европейских и североамериканских исследовательских институтах, и университетах. Легкость изучения и обширная поддержка сообществом делает Python весьма привлекательным для изучения. Распространение и внедрение языка программирования Python в ежедневную исследовательскую работу дает возможность значительно увеличить область задач, сделать исследования наиболее наукоемкими и явными, оставив при этом удобство и читабельность программного кода.

Подытоживая все вышеупомянутое, можно отметить одно: Python считается в настоящий день одним из наиболее обширно развитых и стремительно развивающихся языков программирования. Все больше разработчиков программного обеспечения принимают писать на Python программы, предназначенные в некоторых случаях диаметрально противоположным целям, что свидетельствует об универсальности и несложности написания программ на Python.

### Литература

1. Бизли Д. Python. Подробный справочник / СПб.: Символ-Плюс, 2010.
2. Коэльё Л. П., Ричерт В. Построение систем машинного обучения на языке Python. / М.: ДМК Пресс, 2015.
3. Лутц М. Программирование на Python / СПб.: Символ-Плюс, 2011.
4. Россум Г., Дрейк Ф.Л.Дж., Откидач Д.С. и др. Язык программирования Python / 2001.

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ

**Астахов А. А.** бакалавр 1-го курса  
Руководитель **Полпудникова О.В.**, к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** В работе описаны преимущества использования облачных для упрощения и оптимизации бизнес-процессов. Приводятся различные решения, предоставляемые провайдерами облачных сервисов.

**Ключевые слова:** облачные технологии, бизнес-процессы, информация.

Облачные сервисы позволяют пользователю пользоваться удобной виртуальной средой для хранения и обработки информации, которая объединяет в себе достаточно большой круг механизмов и комплексов, таких как: каналы связи, программное обеспечение, аппаратные средства, средства технической поддержки. Хранение и обработка информации в облаке позволяет получить к ней доступ с любого устройства, которое имеет выход в Интернет. На данный момент достаточно большой круг компаний успел зарекомендовать

себя как поставщиков облачного пространства и сервисов, наиболее популярными среди таких сервисов являются: Google Диск, Яндекс Диск, OneDrive, DropBox.

«Облако» достаточно просто настраивается под нужды пользователя, что позволяет подобрать для него условия, которые будут удовлетворять его потребности и при которых он сможет комфортно работать. Работа с подобными «облаками» позволяет с достаточно высокой скоростью реагировать на появление новых бизнес-задач, позволяет снизить расходы и повысить эффективность работы подразделений и самой организации в целом.

Облачные технологии и работа с подобными системами рекомендуется не только малому и среднему бизнесу, но и достаточно крупным организациям, поскольку позволяет построить бизнес-модель для любой возникшей ситуации. Для малого и среднего бизнеса наиболее интересными аспектами является наличие сервисов для ведения бухгалтерии, наличие почтовых сервисов, возможность для всесторонней работы с файлами. Для более крупных организаций достаточно важным аспектом будет возможность работать с виртуальными серверами, удовлетворять потребность в услугах связи. Облачные технологии позволяют организациям обслуживать достаточно большое количество клиентов, не покупая для этого дорогостоящее оборудование и не неся расходов на его обслуживание, а также не беспокоиться о безопасности информации, поскольку несанкционированный доступ к ней при правильном использовании программно-аппаратных средств невозможен.

По данным Росстата, 30,7% граждан, которые пользовались в 2013 г. государственными и муниципальными услугами, получали их в электронном виде. Для нужд Электронного Правительства внутри страны была выстроена масштабная облачная инфраструктура.

Отраслями, которые более всего используют облачные технологии, являются: ИТ и Финансовые компании – 25%; Торговля – 21%; Связь – 13%

### **1. ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

1. Использование облачных технологий позволяет избавиться от необходимости покупать дорогостоящее серверное и сетевое оборудование, ИБП, систем охлаждения, лицензий на ПО. Нет необходимости в штатном ИТ-специалисте. Всё это сокращает расходы на обработку информации на 70%.
2. Возможность получить доступ к сервисам с любого устройства, которое имеет подключение к сети Интернет.
3. Централизация данных, все данные находятся в одном месте, удобнее, чем содержание этих данных в нескольких подразделениях.
4. Возможность в любой момент изменить условия обслуживания и получить консультацию технического специалиста.
5. Повышенная безопасность данных ввиду наличия защиты от взлома, кражи, наличие систем, позволяющих предотвратить отказ оборудования, наличия систем мониторинга.

Все дата-центры, на основе которых построены вышеупомянутые облачные сервисы имеют международные сертификаты.

## **2. РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ПОСТАВЩИКИ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ**

1. Аренда виртуальных серверов (виртуальный ЦОД). Представляет собой серверы, дисковые пространства и сети, доступные через интернет или определенный канал связи. Для клиента в данной ситуации создаются условия, при которых он может контролировать все размещенные на его сервере сервисы.
2. Виртуальное рабочее место. Позволяет организовать рабочее место, которое не будет привязано к конкретному компьютеру. В облаке воссоздается локальная сеть компании, включая доступ к сетевым дискам, общим папкам и программам. Виртуальное рабочее место позволяет полноценно заменить стационарное рабочее место везде, где есть интернет.
3. Резервное копирование. Возможность, которую предоставляют дата-центры, позволяющая обеспечить сохранность всех данных благодаря наличию системы резервного копирования.
4. Устойчивость к катастрофам. Достигается путем объединения нескольких облачных площадок с выходом на нескольких операторов связи. Безопасность достигается путем перекрестного резервного копирования в различных режимах.
5. Аренда приложений. ПО можно не покупать, иногда это нецелесообразно, гораздо выгоднее его просто арендовать, многие поставщики облачных сервисов предоставляют подобные услуги.
6. Приватное «облако». Это виртуальная инфраструктура, созданная для нескольких подразделений организации и их нужд. Являясь шлюзом к другому облаку обеспечивает использование увеличивающегося количества услуг и сохраняет наиболее ценные компоненты информационных систем недоступными из облачного пространства.

## **3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Невозможно было бы делать ставку на облачные технологии, не беря во внимание перспективы их развития. Сейчас рынок облачных технологий является одним из самых активно развивающихся. Стоимость оказания подобных услуг падает, совершенствуются решения, на которых построена вся эта инфраструктура. Безопасность и эффективность облачных технологий признана. Очень активно идет процесс разработки решений для появляющихся бизнес-моделей.

## **Литература**

1. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник / А.А. Козырев. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2008
2. Гапонова С. Н. Повышение эффективности управленческой деятельности на основе разработки и внедрения информационной системы предприятия / С.Н. Гапонова, Е.Ю. Давыдова.- Воронеж: Воронежская государственная технологическая академия, 2008



## ФУНКЦИИ PLM-СИСТЕМЫ В SAP

Тарашук Я.Э. бакалавр 3-го курса  
Руководитель Полпудникова О.В., к.э.н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В работе исследованы основные возможности PLM-системы в SAP. Представлен потенциал системы и обоснована необходимость ее применения в деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** PLM-система, производственная медицина, охрана труда, охрана окружающей среды, безопасность производства.

Экологическая проблема одна из важнейших во всем мире. В современном экологическом праве Российской Федерации главным законодательным актом является Федеральный закон «Об охране окружающей среды» в нем зафиксированы основные правила и требования, выполнение которых необходимо для обеспечения экологической безопасности. Таким образом согласно п.1 ст. 4.2 ФЗ «Об охране окружающей среды» объекты, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, в зависимости от уровня такого воздействия подразделяются на четыре категории:

1. Объекты, оказывающие значительное негативное воздействие на окружающую среду и относящиеся к областям применения наилучших доступных технологий, - объекты I категории;
2. Объекты, оказывающие умеренное негативное воздействие на окружающую среду, - объекты II категории;
3. Объекты, оказывающие незначительное негативное воздействие на окружающую среду, - объекты III категории;
4. Объекты, оказывающие минимальное негативное воздействие на окружающую среду, - объекты IV категории [1].

В итоге все предприятия сталкиваются с необходимостью организации производственного контроля или даже экологической службы в зависимости от категории.

Помимо окружающей среды так же необходимо обеспечивать безопасность рабочих мест и контролировать состояние здоровья своих сотрудников, что реализуется согласно Федеральному закону от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» п. 5 ст. 24: 1. В целях охраны здоровья и сохранения способности к труду, предупреждения и своевременного выявления профессиональных заболеваний работники, занятые на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами, а также в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, работники, занятые на отдельных видах работ, проходят обязательные медицинские осмотры [2].

Соблюдение данных требований и норм обязательно, поэтому необходимо оформлять разнообразные нормативные документы, отчеты, следует постоянно контролировать производственные выбросы и состояние здоровья работников.

Для уменьшения количества сотрудников, занятых в области экологического контроля, но этом сохранения или даже повышения качества этого контроля необходимо использовать возможности PLM-системы (product lifecycle management). Данная система присутствует в программном обеспечении SAP, позволяющем автоматизировать процессы, протекающие в организации. PLM-система представлена в разделе управление данными по охране здоровья, который в свою очередь подразделяется на производственную медицину и охрану труда. Функциональный потенциал последних позволяет обеспечивать охрану окружающей среды, управлять инцидентами, связанными с охраной труда и промышленной безопасностью, вплоть до предотвращения их.

Производственная медицина представлена следующими направлениями: медсервис, планирование сроков, инструменты, аналитические отчеты, базовые данные, среда.

1) Медсервис позволяет обработать медсервис, сделать обзор медсервиса, создать кратковременный контракт, обработать прививку, а также он включает подпапку – амбулаторная карта. В целом данный раздел позволяет завести амбулаторные карты сотрудников, вносить туда данные о выполненных плановых прививках, о заболеваниях. Кроме того, данная область включает медицинские услуги, предоставленные организацией, так как согласно Федеральному закону от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» п. 4ст. 24: В целях охраны здоровья работодатели вправе вводить в штат должности медицинских работников и создавать подразделения (кабинет врача, здравпункт, медицинский кабинет, медицинскую часть и другие подразделения), оказывающие медицинскую помощь работникам организации. Порядок организации деятельности таких подразделений и медицинских работников устанавливается уполномоченным федеральным органом исполнительной власти [2].

2) Планирование сроков состоит из функций: предлагать профилактический осмотр, пульс планирования, просмотреть список дней, обзор обследований в медсервисе. Данный раздел предоставляет возможность планировать, отслеживать сроки, оптимально удобные предпочтению, для проведения профилактических осмотров сотрудников, которые должны производиться через определенные промежутки времени.

Помимо этого, можно отслеживать эффективность медицинского кабинета, если такой имеется.

3) Инструменты включают в себя: подпапки перенос данных и журнал импорта состоящий из журнала медицинских данных и удаления журнала медицинских данных. Эти функции позволяют корректировать журналы по мере необходимости.

4) Аналитические отчеты содержат подпапки профилактические осмотры, группы вредного воздействия, медицинский центр, лица, тесты, медицинское оборудование. Отчеты необходимая часть бизнеса, таким образом и раздел управление данными по охране здоровья позволяет создать отчеты, соответствующие подпапкам.

5) Базовые данные позволяют обработать коды диагнозов, присвоить врачу календарь сроков, помимо этого данный раздел содержит подпапки профилактический осмотр, анкета, адрес, присвоение медицинского центра. Это исходная информация о заболеваниях сотрудников и медицинских учреждениях.

6) Среда заключительный раздел производственной медицины, состоящий из функции: обработки группы вредного здоровья и обработки пользователей.

Второй блок раздела управления данными по охране здоровья - это охрана труда, которая включает в себя: рабочую область, вредный фактор, несчастный случай, отчет, аналитические отчеты, основные данные.

1) Рабочая область включает функции обработки рабочей области, просмотра рабочей области, обработки шаблона, просмотра шаблона и подпапки соединение: организационный менеджмент.

2) Вредный фактор позволяет обработать анализ экологического риска, посмотреть анализ экологического риска, выполнить обработку проекта измерения, просмотреть проект измерения, так же есть пункты инструментальные средства вредных факторов, определение количеств. Данный сектор подразумевает мониторинг сотрудниками вредных выбросов, возникающих в процессе работы предприятия, и контроль нахождения их в допустимых пределах.

3) Несчастный случай функциональная возможность данной области - обработка журнала регистрации несчастных случаев, просмотр журнала регистрации несчастных случаев, копирование данных из амбулаторной книги. Эти данные необходимы для составления отчетов о несчастных случаях, возникающих на производстве для возможного их предотвращения в будущем.

4) Отчет –это информационная система отчетов и возможность обработать запросы на отправку отчетов. Данный раздел предназначен для предоставления информации уполномоченным органам и потенциальным инвесторам.

5) Аналитические отчеты включают подпапки: анализ экологического риска, управление измерениями, журнал регистрации несчастных случаев, утилиты. Данные отчеты предоставляются только компетентным аналитикам, которые на их основе смогут сделать грамотные заключения о безопасности организации, в плане экологических выбросов или вредности производства.

6) Основные данные составляют подпапки: анкета, адрес.

Таким образом возможности PLM-системы предусмотренные в SAP необходимы для безопасной работы самих предприятий и для обеспечения безопасности рабочего места. Система позволяет оперативно выполнять нормативные требования, в области безопасности труда и окружающей среды, и контролировать возникающие риски в процессе производственной деятельности.

## Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» N 323-ФЗ от 21.11.2011 (ред. от 03.07.2016)
3. Амбражей, Н.М. Головин Введение в бизнес-процессы в SAP ERP. Основы интеграции бизнес-процессов в SAP ERP. Учебное пособие /- СПб.: Издательство Политехнического университета, 2013
4. Вдовин, В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы. Учебное пособие / - М.: Дашков и К, 2013.

## АНАЛИЗ БЕЗОПАСНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ В ОБМЕННЫХ СИСТЕМАХ

Гераева Е.В. бакалавр 1-го курса  
Руководитель Полпудникова О.В. к.э.н, доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** В этой статье вы сможете узнать о социальных атаках злоумышленников на ЭЦП и мерах, которые следует соблюдать для сохранности закрытого ключа.

**Ключевые слова:** Электронная цифровая подпись, криптографические системы шифрования с открытым ключом.

В век развития информационных технологий особую популярность среди физических и юридических лиц приобрело использование ЭЦП в электронных системах обмена информации.

С чем это связано?

В современном мире стремительно развиваются средства безбумажного документооборота, средства электронных платежей, это привело к развитию средств доказательства подлинности и целостности документа. Таким средством является электронно-цифровая подпись (ЭЦП).

Что же вообще такое ЭЦП и откуда она берёт истоки своего происхождения?

Электронная цифровая подпись представляет из-себя реквизит электронного документа, предназначенного для того, чтобы защитить данный электронный документ от подделки, идентифицировать владельца сертификата ключа подписи и установить отсутствие искажения информации в электронном документе. Стоит учитывать то, что электронная цифровая подпись в электронном документе имеет такую же силу, как и традиционная подпись в документе на бумажном носителе. [1]

Электронная цифровая подпись основана на криптографических системах шифрования с открытым ключом, таких, как RSA, так как они сравнительно

просты в реализации и в то же время очень практичны (это связано с тем, что у **адресанта** нет необходимости пересылать закрытый ключ по каналам связи). Вскрыть шифр, состоящий из простых чисел, невозможно, так как на данный момент не существует эффективного способа разложения очень больших чисел на множители (на практике используются числа, которые содержат не менее ста цифр в десятичной записи). В свою очередь известен эффективный алгоритм определения простых чисел, который позволяет подобрать пару очень больших простых чисел всего за несколько минут. [2] В итоге пользователь имеет два ключа: открытый – для зашифровывания информации и секретный – для её расшифровывания. Ключ для шифрования помещается в открытый доступ, а секретный ключ для дешифрования надёжно хранится его владельцем.

Следует поговорить о характерных функциях, которые несёт электронная подпись. Поскольку электронная цифровая подпись – это всё-таки средство защиты информации, которое предоставляет возможность контроля целостности и подтверждения подлинности электронного документа, то она должна обеспечивать выполнение следующих основных функций:

- Удостоверять подлинность документа;
- Подтверждать тот факт, что подписывающее лицо сознательно подписало электронный документ;
- Обеспечивать целостность информации (то есть электронная цифровая подпись гарантирует, что содержимое документа не было подвержено изменению после ввода цифровой подписи).

Стоит отметить, что пользователи ЭЦП могут сталкиваться с проблемой, носящей не математический, а социальный характер. Заключается она в следующем: представим себе ситуацию, что злоумышленник имеет техническую возможность контролировать всю входящую корреспонденцию получателя незаметно для первого. В этом случае злоумышленник получает возможность перехватить сообщение отправителя, в котором сообщался открытый ключ и подменить его своим собственным открытым ключом, после чего он сможет фальсифицировать все сообщения данного отправителя, так как цифровая подпись удостоверяет, что сообщение пришло из того же источника, из которого был получен открытый ключ. Это социальные атаки, которые направлены не на взлом алгоритмов цифровой подписи, а на манипуляции с открытым и закрытым ключами.

Конечно, можно подписывать и шифрованные сообщения. Для того, чтобы это сделать отправителю А сначала требуется кодировать сообщение S своим закрытым ключом, получив цифровую подпись C, а далее кодировать полученную пару (S, C) открытым ключом получателя В. В свою очередь В, получив такое сообщение, сначала расшифровывает его своим закрытым ключом, а потом убеждается в подлинности полученного сообщения, сравнив его с результатом применения открытого ключа отправителя А к подписи C. Но даже такие меры неспособны защитить от злоумышленника, который способен подменить открытый ключ отправителя А. Хотя в этом случае злоумышленник, конечно, не сможет дешифровать исходное сообщение, но он сможет подменить

исходное сообщение фальсифицированным, а получатель просто не обнаружит подобную подмену.

В заключении хочется отметить, что в современном мире развития телекоммуникационных и информационных технологий, когда автоматизированными становятся все процессы передачи информации использование ЭЦП при обмене важными электронными данными необходимо, поэтому следует соблюдать меры предосторожности при работе с использованием электронной подписи, а именно:

- Надёжная сохранность криптостойких закрытых ключей;
- Проверка подлинности ЭЦП;
- Подписание проверенных документов.

Вместе с тем существует стандарт на процедуры выработки и проверки ЭЦП, таковым является ГОСТ Р 34.10-94.[3]

### Литература

1. Введение в информационную безопасность: Учебное пособие для вузов / А.А. Малюк, В.С. Горбатов, В.И. Королев и др.; Под ред. В.С. Горбатова. - М.: Горячая линия - Телеком, 2011. - 288 с.: ил. - ISBN 978-5-9912-0160-5.
2. Новиков Ф. А. Н73 Дискретная математика для программистов: Учебник для вузов. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2014. — 384 е.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»), ISBN 978-5-91180-759-7
3. Интернет ресурс: <http://www.studfiles.ru/preview/299351/>

## МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СТРАН ОЭСР

**Крыгина Е.С.** бакалавр 3-го курса  
Руководитель **Зайчикова И.В.**, к. п. н., доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в данной статье рассматривается влияние факторов на формирование индекса развития человеческого потенциала стран ОЭСР. На основе данных строится модель множественной регрессии и оценивается степень влияния факторов, учтенных в модели, на результат.

**Ключевые слова:** индекс человеческого развития, корреляционно-регрессионный анализ, качество эконометрической модели, коэффициенты стандартизированного уравнения.

С того момента, как экономика стала самостоятельной наукой, многие исследователи стараются дать свое представление о возможных направлениях ее развития, пытаются спрогнозировать какую-либо ситуацию и представить

значения экономических показателей в будущем. Но во многих случаях между экономическими переменными нет строгой функциональной зависимости.

Становится необходимым совершенствовать и создавать новые методы изучения и анализа экономических явлений. Именно поэтому и появилась научная дисциплина – эконометрика, в которой на базе реальных статистических данных происходит анализ и построение математических моделей реальных экономических явлений. [3. с.16]

Основной целью данной работы является выявление различных факторов, влияющих на такой важный показатель, как индекс развития человеческого потенциала, который характеризуют уровень социально-экономического развития страны. В связи с этим анализ степени влияния различных факторов на данный показатель является актуальным и необходимым.

Индекс человеческого развития измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, наличия образования и фактических доходов ее граждан.

Основными факторами, влияющими на индекс человеческого развития, являются продолжительность жизни, уровень образования, ВВП на душу населения и уровень занятости. Данные факторы были взяты нами для проведения исследования о степени их влияния на ИЧР.

В качестве инструмента исследования был выбран корреляционно-регрессионный анализ – достаточно эффективный метод, применяющийся для определения формы и интенсивности зависимостей при решении задач анализа или прогнозирования объективно существующих явлений и процессов. Он позволяет глубоко проникнуть и понять сложный механизм причинно-следственных отношений между явлениями. В процессе исследования мы использовали MS Excel, с различными формами использования которого можно ознакомиться в следующих источниках. [2,4]

Целью данной работы является анализ зависимости величины индекса человеческого развития стран-участниц ОЭСР от таких факторов как продолжительность жизни, уровень образования, ВВП на душу населения и уровень безработицы/занятости.

Для достижения данной цели были решены следующие задачи:

- Так как модель многофакторная, то был проведен анализ рассматриваемых факторов на мультиколлинеарность.
- Построена модель регрессии и дана ее интерпретацию.
- Произведена оценка качества построенной модели с помощью ряда показателей, таких как коэффициент детерминации, F-критерий Фишера, t-статистика Стьюдента.
- Проанализирована степень влияния отобранных факторов на величину ИЧР.

В качестве анализа были рассмотрены данные показатели стран-членов Организации Экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые являются наиболее развитыми на сегодняшний день странами. Статистические

данные были взяты с электронного ресурса программы развития Организации Объединенных Наций [1].

В процессе исследования будем использовать следующие обозначения:

У – индекс человеческого развития;

X1 – продолжительность жизни, лет;

X2 – индекс уровня образования;

X3 – ВНД на душу населения, тыс. долл.;

X4 – уровень безработицы, %.

**Таблица 1. Исходные данные**

Страна	У	X1	X2	X3	X4
Австралия	0,935	82,8	0,932	64,5	5,2
Великобритания	0,907	81,2	0,885	43,4	7,7
Германия	0,916	81	0,893	47,6	5,3
Испания	0,876	82,8	0,801	29,4	26,1
Италия	0,873	82,7	0,782	34,3	12,2
Канада	0,913	82,2	0,874	51,6	7,2
Нидерланды	0,922	81,9	0,894	51,9	3,5
Норвегия	0,944	81,8	0,907	103,6	6,7
Польша	0,843	77,5	0,824	13,7	10,3
США	0,915	79,3	0,889	55,2	8,1
Франция	0,888	82,4	0,816	43	4,4
Швейцария	0,93	83,1	0,866	88,1	9,9
Швеция	0,907	82,4	0,842	61,6	8
Япония	0,891	83,7	0,81	42	4,3

Прежде чем построить модель множественной регрессии, рассматриваемые факторы были проверены на мультиколлинеарность с помощью метода последовательных исключений, а также с помощью построения матрицы парных коэффициентов и теста Фаррара-Глоубера. В результате было определено, что в модель множественной регрессии наиболее целесообразно включить такие факторы как Индекс уровня образования и Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения.

Применив к исходным данным метод наименьших квадратов, в MS Excel с помощью «Пакета анализа» была построена модель множественной регрессии:  $\hat{y} = 0,6263 + 0,2801x_2 + 0,0007x_3$ .

Из уравнения регрессии следует, что при увеличении индекса уровня образования на 1 пункт при неизменной величине ВНД на душу населения, индекс человеческого развития увеличится в среднем по 14 наблюдениям на 0,2801 пункта, а, если на 1 тыс. долл. увеличится ВНД на душу населения, при том же уровне образования, то индекс человеческого развития увеличится на 0,0007 пункта.



Для оценки качества модели множественной регрессии был рассчитан коэффициент детерминации  $R^2$  как квадрат коэффициента множественной корреляции. Он оказался равен 0,9078. Таким образом, можно сделать вывод, что 90,78% вариации ИЧР объясняется учтенными в модели факторами: уровнем образования и ВНД на душу населения. На остальные факторы, неучтенные в модели, приходится 9,22%.

Проверка значимости уравнения регрессии была произведена на основе F- критерия Фишера. Фактическое значение критерия по расчетам в MS Excel составило 54,134, что превышает табличное значение F- критерия (при пятипроцентном уровне значимости и степенях свободы  $k_1 = m = 2$  и  $k_2 = n - m - 1 = 14 - 2 - 1 = 11$ ) равное 3,98. Таким образом, можно сделать вывод, что уравнение регрессии следует признать статистически значимым.

Рассчитанное значение средней ошибки аппроксимации по представленным данным, равное 0,6%, также свидетельствует о высоком качестве модели.

Проверка некоторых предпосылок метода наименьших, таких как проверка тестов на гомоскедастичность и автокорреляцию остатков показала, что модель адекватна реальной действительности, то есть ее можно использовать для анализа экономического процесса и прогнозирования.

Учитывая, что коэффициенты регрессии невозможно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на зависимую переменную из-за различия единиц измерения и разной колеблемости факторов, рассчитаем и сравним между собой коэффициенты стандартизированного уравнения регрессии. Бета-коэффициенты рассчитываются по следующей формуле:

$$\beta_i = b_i \frac{\sigma_{xi}}{\sigma_y}$$

Для их вычисления воспользуемся статистическими функциями MS Excel,

$$\beta_2 = 0,2801 \cdot \frac{0,0455}{0,0275} = 0,4634$$

$$\beta_3 = 0,0007 \cdot \frac{22,8534}{0,0275} = 0,5817$$

Бета-коэффициент с математической точки зрения показывает, на какую часть величины среднеквадратического отклонения меняется среднее значение зависимой переменной с изменением независимой переменной на одно среднеквадратическое отклонение при фиксированных на постоянном уровне значениях остальных независимых переменных. Это означает, что при увеличении уровня образования на 0,0455 пункта ИЧР увеличится в среднем на 0,0128 ( $0,4655 \times 0,0275$ ), а при увеличении ВНД на душу населения на 22,8534 тыс. долл. величина ИЧР возрастет в среднем на 0,0159 ( $0,5817 \times 0,0275$ ).

Вывод: таким образом, ВНД на душу населения, и уровень образования оказывают практически одинаковое влияние на величину индекса человеческого развития. Эти факторы, выявленные путем эконометрического анализа, необходимо учитывать в первую очередь при построении программ повышения

уровня стран мира. То есть, уровень образования и ВНД на душу населения должны являться приоритетными направлениями развития всех стран мира

В заключение можно отметить, что на основе методических принципов осуществления корреляционно-регрессионного анализа показателей ИЧР стран-участниц ОЭСР нами были выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на индекс человеческого развития, а построенное уравнение множественной регрессии, включающее рассматриваемые факторы является адекватным реальному процессу по всем рассмотренным выше критериям.

### Литература

1. Программа развития Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. - <http://hdr.undp.org/en/countries> (Дата обращения: 15.03.2017)
2. Зайчикова И.В. Использование информационных технологий в преподавании эконометрике/ Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: сборник научных статей по материалам II Международной открытой научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Швецовоy С.Т., Орловцевоy О.М. – Москва: Издательство: ООО "ТРИП", 2016. – С.301-306
3. Костюнин, В. И. Эконометрика: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. И. Костюнин. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 285 с. – Серия: Бакалавр. Прикладной курс.
4. Кремер Н.Ш. Эконометрика: учебник для студентов вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко; под ред. Н.Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНТИ-ДАНА, 2013. – 328 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

## АНАЛИЗ РЫНКА СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ВЫБОР MICROSOFT PROJECT ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ РИАМС «ПРОМЕД»

**Басихина Е.В.**, бакалавр 4-го курса  
Руководитель **Ткаченко А.Л.**, доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация.** Целью данной статьи является исследование IT-рынка систем управления проектами в настоящее время и рассмотрение преимуществ Microsoft Project для планирования управления проектом РИАМС «ПроМед».

**Ключевые слова:** проект, управление проектом, СУП, СРМ, СКПК, (РИАМС) «ПроМед», параклиника.

Для достижения целей проектов с учетом всех негативных факторов и очень быстро изменяющихся условий внешней среды, появились системы управления и планирования проектами (СУП).

Стандарт ISO 21500 даёт определение слову «проект». «Проект» - это конкретный набор процессов, который состоит из скоординированных и контролируемых работ с датами начала и окончания, которые выполняются для достижения поставленных целей проекта[4].

Под управлением проектом принято понимать деятельность, направленную на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью когда времени ограничено и денежные средства, ресурсы и в качестве конечных результатов проекта.

1956 год начала управления долгосрочными, масштабными проектами с использованием ЭВМ. М. Уолкер вместе с Д., решили использовать вычислительную машину Univac. Итогом их работы стало создание рационального и простого метода под названием метод Уолкера-Келли или метода критического пути – МКП, а по английски - Critical Path Method (CPM).

СУП как в настоящее время так и раньше подразумевает наличие определённых целей и задач. Так вот к целям СУП можно отнести:

Перечислим также основные задачи, для решения которых используются системы управления проектами:

- учет исполнения проекта;
- разработка расписания исполнения проекта без учета ограниченности ресурсов / с учетом ограниченности ресурсов;
- определение критического пути и резервов времени исполнения операций проекта;
- определение потребности проекта в финансировании, материалах и оборудовании;
- определение распределения во времени загрузки возобновляемых ресурсов;
- анализ рисков и планирование расписания с учетом рисков;
- анализ отклонений хода работ от запланированного и прогнозирование основных параметров проекта.
- повышение качества проект-менеджмента руководителей проектов;
- повышение эффективности работы сотрудников с проектами;
- повышение эффективности управления общим портфелем организации.

Качество выполнения управления проектами бесспорно зависит от используемого программного обеспечения, но большое значение имеет и профессионализм сотрудников. Можно составить целый список различных систем для управления и планирования проектов. Все СУП разделяют на два типа: «непрофессиональные» (неспециализированные) также можно назвать этот тип «Системы календарного планирования и контроля» (СКПК) и «специализированные» (профессиональные). По стоимости профессиональные СУП превышает \$1000 до \$5000 и выше, а вот системы низшего класса находится ниже \$1000.

Suretrak (разработчик - Primavera), Super Project (разработчик - Computer Associates), Microsoft Project (разработчик - Microsoft) являются непрофессиональными СУП. С непрофессиональными системами легче работать обычному пользователю. В таких системах информация представлена наглядно. Но

в то же время функциональность в них отсутствует, а она требуется в специальных областях, таких как строительство, производство, телекоммуникации и список можно продолжить. Именно поэтому в таких случаях так необходимо использование «профессиональных» систем.

К самым популярным профессиональным СУП относятся Primavera Project Planner (разработчик - Primavera), Open Plan (разработчик - Welcom Corp.), Artemis Project Views (разработчик - Artemis International). Хотелось бы дать краткую характеристику некоторых популярных СУП которые используются в данный момент.

Microsoft для управления проектами предлагает программный комплекс Microsoft Project. Именно Microsoft Project менеджеры малых и средних проектов используют чаще всего. Данная система самая распространенная в мире СУП на данный момент. Во многих организациях пакет MS Project считается привычным приложением к Microsoft Office. Обычные рабочие используют его для планирования несложных проектов, непрофессионалами и новичками.

Этому объяснение достаточно обширные возможности пакета. Он отличается легко изучаемым, очень знакомым и удобным для пользователей графическим интерфейсом. Бесспорно, простота использования является отличительной чертой. В MS Project разработчики не создали сложных алгоритмов календарного или ресурсного планирования. Они предусмотрели объединение пакет с другими приложениями используя современные стандарты (Например, ODBC).

Выделяется как достоинство пакета достаточно удобные средства создания отчетов, которые можно настроить по-разному. Также возможность анализировать проект в формате «что - если» реализуется благодаря тому что можно создать до 6 планов для каждого проекта. Минимальный набор средств управления и планирования ресурсов считается как особенность MS Project.

Именно Microsoft Project позволяет оперативно получать информацию, оперативно управлять проектными работами, планами и финансами, обеспечить согласованность работы коллектива. С помощью Project пользователь может контролировать загрузку ресурсов, разделять проект на этапы, задачи и подзадачи т.е. структурировать проект, назначить ресурсы задачам проекта, определить критические задачи, получить сетевой график и календарный план проекта.

Для руководителей проекта которому нужно решать множество задач и управлять людьми Microsoft Project значительно облегчает работу. Программа помогает:

- учесть возможности сотрудников, оборудования и партнеров и распределить ресурсы оптимальным образом;
- вести оперативный контроль выполнения работ;
- составить план работ по одному или по нескольким проектам для группы сотрудников или отдела;

- анализировать проекты сразу после составления плана, по мере выполнения с целью координирования действий и принятия решений для выправления ситуации.

На Российском рынке цена последней версии Microsoft Project 4.1 приблизительно \$600.

Похожим СУП является Time Line 1.0, но создана более сложная и мощная версия системы Time Line 6.5 (\$695) для средних проектов.

Line 6.5 не имеет ограничений на размер проектов. Возможно многопроектное планирование и межпроектное назначение, выравнивание перегрузок ресурсов для одной организации. Предусмотрено создание электронной таблицы и собственных формул в Time Line, также создание различных видов отсчетов, содержащих данные из различных баз данных (БД) компании. Также используются определенные порядки работы с ресурсами.. Отсутствие отображения, описания иерархии ресурсов организации можно отнести к недостаткам системы.

На Российском рынке СУП вместе с зарубежными пакетами, представлен Spider Project являющийся Российским пакетом[5]. Стоимость данного пакета около \$948. В состав пакета Spider Project входят дешевые версии Desktop и Lite, профессиональная система - Professional. Данный пакет в России используется крупнейшими организациями для управления самыми разными проектами. Он довольно популярен. Пакет спроектирован с учетом особенностей, потребностей и приоритетов российского рынка. Данный пакет значительно отличается от зарубежных похожих пакетов, которые делают его довольно привлекательным для использования в России. В первую очередь это связано с тем, что технология управления проектами, которая лежит в основе зарубежных проектов значительно отличается, от той, что принята в России. СУП Spider Project, отличается от зарубежных и отечественных систем наличием мощных алгоритмов планирования и использования ограниченных ресурсов и большим количеством дополнительных функций. Достоинством является возможность выполнять проекты быстрее и с меньшими затратами, более качественно и иметь достаточно много разнообразной информации о всех создаваемых проектах.

К базовым особенностям пакета можно отнести[3]:

- возможность составления расписания проекта, основываясь на физических объемах работ и производительности ресурсов;
- оптимизация использования ресурсов проекта и широкие возможности моделирования их работы;
- расчет и использование ресурсного критического пути и ресурсных резервов;
- включение в модель проекта поставок и финансирования и расчет расписания с их учетом;
- использование множественных иерархических структур работ и ресурсов проекта;
- интенсивное использование в проектах всевозможных баз данных;
- оригинальные подходы к моделированию рисков;

- дополнительные формы графических отчетов.

Данный пакет в отличие от западных аналогов, имеет следующие особенности:

- встроенная система анализа рисков и управления резервами по срокам и стоимости работ;
- возможность хранения, создания и включения в проекты типовых фрагментов проектов;
- оптимизированная для российских условий организация групповой работы и мультипроектного управления.

К главному недостатку, сдерживающему продвижение Spider Project на рынке СУП, является отсутствие возможности территориально разнесенного управления корпоративными проектами.

Также на рынке программных СУП также популярна система Open Plan. Она используется для управления проектами масштаба корпорации. Система, предлагает различные возможности по финансовому анализу, по ресурсному и организации многопользовательской, многопроектной работы.

В систему Open Plan входят: анализ комплекса работ проекта по методу критического пути; средства разработки модели проекта; гибкие средства ресурсного планирования; анализ рисков по методу Монте-Карло, средства расчета, контроля и анализа затрат по проекту на основе фактической выработки.

Пользователями интегрированной СУП организации являются как профессиональные менеджеры, которые осуществляют согласование и оптимизацию планов проектов, анализ рисков, прогнозирование, и т. д., так и участники проектов, которые выполняют сбор, уточнение и актуализацию данных, готовят отчеты. Если для профессионалов важной является мощност и гибкость предоставленных системой функций планирования и анализа состояния проектов, то для других пользователей немалое значение имеет простота и прозрачность системы. Только Open Plan обеспечивает сегодня как полную интеграцию между профессиональной и «настольной» версиями системы, так и открытость для обмена данными с внешними приложениями.

Систему отличает от других СУП наличие мощных средств ресурсного и стоимостного планирования, которые в свою очередь значительно облегчают выявление наиболее рационального распределения ресурсов и упорядочивания их рабочего расписания.

Для руководителей разного уровня Open Plan позволяет выполнять следующие функции:

1. с учетом всех ограничений создавать оперативные планы проектов;
2. приводить риски к минимуму;
3. определять уровень приоритетности проектов;
4. определять и задавать относительную степень значимости проектов для распределения ресурсов;
5. анализировать ход выполнения работ.

Данная система может использоваться на всех уровнях контроля и управления проектами – от высшего руководства и менеджеров проектов, до

начальников функциональных подразделений и рядовых исполнителей. Её можно увидеть в двух вариантах - Professional и Desktop. Необходимости в обмене данными нет, так как эти версии работают с одной БД. Общее использование профессиональной и версий Desktop СУП дает возможность не только принимать во внимание потребности всех групп пользователей, но и значительно снизить стоимость решения задач.

Основным преимуществом пакета Open Plan является возможность работать с данными любого профиля, которые касаются жизнедеятельности предприятия.

Для построения интегрированной СУП организации Primavera даёт возможность использовать свои программные продукты[2]:

1. Пакет предназначенный для использования в составе КИС - Primavera Project Planner Professional (P3). Данный пакет используют средними и крупными для управления проектами в разных отраслях. Имеет стандартный интерфейс. К положительным особенностям пакета можно отнести возможность одновременно работать, анализировать разные части проекта при помощи разбиения экрана на две части по горизонтали, также возможность группировать и упорядочивать работы.

Недостатком является ограничение на количество календарей и количество ресурсов. Он может работать и автономно, помогая решать задачи календарно-сетевого планирования, определения критического пути, выравнивания ресурсов, и других задач моделирования проектов, групп проектов, портфелей и программ. Стоимость данного пакета на американском рынке около \$4000.

2. В небольших проектах или в фрагментах крупных проектов используется SureTrack Project Manager. SureTrack можно интегрировать с Project Planner в корпоративной СУП. В России считается самым дешевым и за 5 лет его стоимость не изменилась и составляет \$700.

Пакет SureTrak похож на P3 с точки зрения фильтрации информации, организации проекта по кодам, установления ограничений и расчета расписания, но в то же время существует ряд ограничений и дополнительных возможностей.

Недостатком является отсутствие средств многопроектного управления и разделения проектов. Также скудные средства создания отчетов и меньшая размерность проектов считается недостатком SureTrak. Но в нем есть календари ресурсов и возможность расчета продолжительности работ с учетом согласования календарей исполнителей. Ресурсы приобрели дополнительный категорий - прибыль. Главное отличие SureTrak от других продуктов Primavera то что он полностью на русском языке.

СУП необходима и для проекта (РИАМС - Региональная информационно-аналитическая медицинская) «ПроМед».

(РИАМС) «ПроМед» представляет собой специализированный программный комплекс, для автоматизирования процессов сбора, обработки и хранения медицинской, экономической и статистической информации в системе здравоохранения региона.

Главной целью данного проекта является повышение качества и доступности всех медицинских услуг населению Российской Федерации. Для этого необходимо введение электронной документации и автоматизирование лечебных процессов.

Для реализации этого проекта понадобится не один год, так как в итоге он должен автоматизировать: поликлиники; стационара; параклиники; станции скорой медицинской помощи; отделений функциональной диагностики; лаборатории; аптеки; регистратуры и приемного отделения; финансово-экономического блока медицинской организации; пищеблока медицинской организации. Также предполагает ведение: электронной медицинской карты пациента; паспорта и структуры медицинской организации; регистра медицинских работников[7].

Для управления проектом хорошо подойдет Microsoft Project. Он очень прост в использовании, интерактивный интерфейс, не требует больших денежных затрат (в сравнении с другими продуктами где-то в 1,5 раза) и долгого времени изучения правил пользования, что позволяет сократить время на подготовку персонала. Системе Microsoft Project является лидером СУП и занимает около 75% рынка. Также благодаря сочетанию более низкой цены и высокого качества и короткого цикла внедрения очень многие организации выбирают именно его. Работа с Microsoft Project облегчит и систематизирует групповую работу с проектом, что в реализации проекта (РИАМС) «ПроМед» будет иметь большое значение, так как работать и сотрудничать необходимо с большим количеством людей.

Все преимущества Microsoft Project помогут достичь целей проекта:

- Для руководителей всех медицинских учреждений данный проект делает прозрачными все рабочие процессы. Главному врачу предоставляется быстрый доступ ко всей информации о деятельности персонала и всех подразделений, о потребности населения в определённых областях медицинской помощи.
- Для пациентов данный проект позволит посещать лечебные учреждения без очередей в регистратуры поликлиник и на приём к врачам.
- Для медицинского персонала данный проект предоставит возможность работать с электронной медицинской картой пациента, которая включает в себя инструменты по управлению лечебным процессом: справочники, классификаторы, банк шаблонов документов.
- Для органов управления здравоохранением будет предоставлена вся информация о деятельности системы здравоохранения на всех уровнях за счёт наполнения базы данных первичной информацией.

### **Литература**

1. Куперштейн В.И. Microsoft Project 2013 в управлении проектами. СПб.: БХВ-Петербург, 2014. - 536 с.
2. Трофимов В.В., Иванов В.Н., Казаков М.К., Евсеев Д.А., Карпова В.С. Управление проектами с Primavera, 2006.- 216с.



3. <http://www.spiderproject.com/ru/>
4. <http://meganorm.ru/Data2/1/4293765/4293765998.pdf>
5. <http://www.cnews.ru/reviews/free/software2007/articles/msproject.shtml>
6. <http://www.cfin.ru/software/project/pms-review.shtml>
7. <http://swan.perm.ru/>

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРИМЕРЕ ФГБУ «ФКП РОСРЕЕСТРА» ПО КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Силаева А.В.** бакалавр 4 курса  
Руководитель **Никифоров Д.К.** к.ф.-м.н, доцент  
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

**Аннотация:** в данной статье рассмотрено понятие «бизнес-процессы» и их главенствующая роль в анализе. Осуществлен анализ процессов работы документооборота Филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Калужской области и сделаны предложения по совершенствованию бизнес-процесса документооборота.

**Ключевые слова:** система электронного документооборота, описание бизнес-процессов, документационное обеспечение управления.

Если говорить об оптимизации бизнес-процессов любой компании, невозможно обойти стороной вопрос управления документами. На сегодняшний день эффективность деятельности предприятий в большей степени основывается на потреблении информации.

От того, как организована на местах работа с документами во многом зависит качество работы структурных подразделений, а значит и всей организации.

Термин бизнес-процесс означает устойчивый информационный процесс, относящийся к производственной деятельности организации.

Сокова А.Н представила управление документацией как:

- упрощение деятельности по созданию, накопление и использование документов;
- организацию полного и точного документирования деятельности предприятий, создание соответствующих форм документов;
- правовое обоснование всех аспектов управления документацией
- использование механизма контроля за объемом и качеством создаваемых документов;
- надежное хранение документации и своевременная ликвидация ненужных документов.

Например, А.Н. Соковой, ДОУ рассматривается как упорядочение документирования и управление всей системой документооборота преследуя цели

сокращения этих процессов, повышения качества разрабатываемых документов, а так же необходимой для принятия решений в условиях применения современной техники и новых информационных технологий, своевременного обеспечения актуальной информацией<sup>8</sup>.

Функции делопроизводства распространяются в основном на организационно-распорядительную документацию, а функции ДОУ охватывают всю документацию организации.

В ходе осуществления анализа деятельности филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Калужской области» выявлено, что в организации осуществляется множество бизнес-процессов. Основная доля данных процессов приходится на работу с документацией (разработка, обработка, регистрация, распространение, хранение информации).

С целью ускорения обработки документов и усовершенствования процессов обработки информации и способов ее распространения и хранения в Калужском филиале ФГБУ «ФКП Росреестра» работает электронный сервис.

В процессе завершения обработки документа для исполнителя распечатывается экземпляр или подготавливается электронный документ и в программе производится отметка об исполнении и сведениях об оплате заказчиком услуг. Сроки подготовки закрепляются в действующими нормативными инструкциями по документообороту.

Контроль исполнения документов компании ведется в соответствии с существующими требованиями. В качестве положительного момента можно указать тот факт, что сформированная в процессе регистрации база данных используется для осуществления контроля в автоматическом режиме.

В процессах документооборота в общей сложности принимают участие следующие виды документации:

- Входящая документация;
- Исходящие документация;
- Внутренняя документация

Деятельность по осуществлению документооборота регламентируют действующим Законы РФ:

В качестве ГСДОУ (государственной системы) - выступает совокупность правил и принципов, которыми устанавливаются единые для всех госучреждений правила документирования управленческой деятельности в органах государственной власти, предприятиях и учреждениях государственно формы собственности.

К основным целям ГСДОУ относятся:

- сокращение количества документов;
- документооборота;
- повышение упорядочения работы в системе качества разрабатываемых и принимаемых документов;

---

<sup>8</sup> Сокова А.Н. «Деловая документация в сфере управления» М, Изд. : Знание, 1985- с. 54. - Прил.: с. 55 - 63

– нормативное закрепление изменений, происходящих в процессе делопроизводства, произошедших в связи с появлением негосударственных форм собственности;

– совершенствование работы аппарата управления.

**Учитывая отраслевую специфику исследуемого учреждения, разрабатываются отраслевые стандарты по делопроизводству**

✓ **ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007**

✓ **ГОСТ Р 6.30-2003 Государственный стандарт РФ**

✓ **ГОСТ Р 7.0.8-2013 СИБИД Делопроизводство и архивное дело.**

Такие стандарты нужны для развития взаимодействия между отраслями и ведомствами РФ ..

Государственные инструкции по делопроизводству (для случаев необходимого оформления в соответствии с государственным стандартом – например выполнение государственных заказов).

Система для электронного документооборота позволяет практически полностью избавиться от бумажных документов. А, стало быть, затрат на бумагу, печать, канцелярские принадлежности.

С целью сокращения времени на принятие, обработку и передачу данных ФГБУ «ФКП Росреестра» по Калужской области можно порекомендовать переход на использование программного комплекса ЭДО СбИС.

Прежде всего, программа «СБИС» станет незаменимым помощником руководителя кадровой службы. При помощи СБИС, руководитель может выдавать сотрудникам электронные подписи для использования ведения внутреннего документооборота учреждения (журналы по технике безопасности, авансовые отчеты, приказы, и т.д.). По окончании процесса утверждения или ознакомления необходимых обозначенных документов СБИС произведет автоматический сбор электронных подписей со всех сотрудников.

Отличительной особенностью программы СБИС от других программ является возможность использования расширенного аналитического блока. Встроенный аналитический блок позволяет, не отходя с рабочего места произвести камеральную проверку, оценить риски выездных проверок налоговых органов, осуществить финансовый или управленческий анализ.

С помощью программы сдается не только регламентированная отчетность, но и производится отправка различных уведомлений и заявлений (например, сообщение об открытии и закрытии счетов), ведется неформализованная переписка с инспекторами налоговой службы, ПФ и Росстата.

В он-лайн режиме программа СБИС обеспечивает:

- возможность получения актов сверки по налогам, сборам, и взносам ;
- доступ к открытым лицевым счетам;
- возможность получения справок о состоянии расчетов с бюджетами.

Для проведения проверки система СБИС использует более 2800 контрольных соотношений:

Совершенствование работы службы ДОУ рекомендовано использовать с поэтапного внедрения автоматизированной системы, а именно:

- автоматизировать централизованную службы ДОУ;
- осуществить автоматизацию служб ДОУ структурных подразделений;
- автоматизировать работу исполнителей в структурных подразделениях;
- автоматизировать централизованный архив

Эффективность информационно–поисковой системы будет достигаться за счет применения классификационных справочников: виды документов, корреспонденты, исполнители, номенклатура дел. Поиск документа осуществляется по его реквизитам, в частности по названию, виду, дате, номеру, или по контексту (по любому слову или фразе, содержащимся в заголовке к тексту документа или в аннотации). При этом поисковый запрос может содержать любую комбинацию атрибутов текста.

В ходе осуществления работы специалиста в программе СБИС производится сбор статистических данных. В любой момент времени можно запросить формирование статистического отчета о данных специалистах работающих с шаблонами, времени обработки того или иного документа, о названии использованных шаблонов и т.д.

При помощи работы во внедряемой единой программе электронного документооборота «СБИС» информационные потоки будут сокращены до оптимального минимума. При использовании внедряемой программы обеспечивается:

- упрощение процесса сбора, обработки и передачи информации с помощью новейших технологий автоматизации этих процессов;
- обеспечивается создание, управление, обработка, распространение и архивирование информации любого содержания по определенным пользователем правилам;
- устанавливается связь между частями содержания, т.е. возможность использование одной и той же информации в различных контекстах, версиях и форматах;
- возможность осуществления интеллектуального анализа содержания информации, упрощение ее публикации и распространения.
- снижение затрат по составлению и обработке документов (образование резервов при помощи сокращения времени по ведению ДОУ);
- рационализация (сокращение количества лиц, участвующих в составлении документов, ликвидация ненужной бесполезной документации, применение прогрессивных форм организации труда, предварительное планирование и моделирование работы в системе документооборота).

В качестве рекомендации для целей сокращения усилий, затрачиваемых на обработку документации, можно посоветовать учреждению следующие пути:

1. Осуществление перехода на систему полной автоматизации процессов по работе с документами.
2. Наведение порядка и осуществление контроля над хранением документов.

В конечном итоге, при использовании СЭД возможно достижение повышения оперативности управления организационными и трудовыми ресурсами. Так же это позволит выявить скрытые резервы учреждения для использования с целью их дальнейшего развития

Программный комплекс СБИС, предложенный для использования ФГБУ «ФКП Росреестра», является универсальной программой не только для бухгалтера, руководителя кадровой службы, но и для руководителя отдельно взятого бюджетного учреждения. Это обусловлено тем, что она может быть настроена самим пользователем исходя из индивидуальных особенностей ведения бухгалтерского учета и отчетности. Плюсом являются наличие неоспоримых особенностей, которые позволяют использовать её не только как инструментарий для бухгалтерского учета, но и как программу для принятия управленческих решений.

### Литература

1. ГОСТ Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения», утвержденный постановлением Госстандарта РФ от 27.02.1998 № 28.
2. ГОСТ Р 51511-2001 «Печати с воспроизведением Государственного герба Российской Федерации. Форма, размеры и технические требования», утвержденный постановлением Госстандарта России от 25.12.2001 № 573-ст. (Изменение N 4 ГОСТ Р 51511-2001. Печати с воспроизведением Государственного герба Российской Федерации. Форма, размеры и технические требования)
3. ГОСТ Р 51141-98. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения.
4. ГОСТ Р 6.30-97 Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов. – М.: Стандарт, 1997.
5. **ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007** «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Управление документами. Общие требования», утвержденный и введенный в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12.03.07 № 28-ст.
6. ГОСТ Р 6.30-2003. Государственный стандарт Российской Федерации. Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации.
7. Федеральный закон «Об электронной подписи» N 63-ФЗ от 06.04.2011

## АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

Акимбекова Д.	11	Жунисали У.	7
Акказынова А.	7	Зайцева Е.Ю.	346
Алмазова Е.И.	40	Зайцева Е.А.	303, 308
Андреев П.О.	494	Ибрагимова А.М.	121
Анохина С.А.	38	Казакова И.В.	262
Антонова А.Е.	247, 407	Казидаев Е.А.	15, 20
Арзамасцев С.А.	229	Кардаш Д.Ю.	46, 127
Арзуманова Е.Р.	383	Касымова Э.С.	105
Астахов А.А.	509	Козлова А.П.	105
Астахова В.Э.	482	Кокурина О.В.	115
Астахова К.Р.	159	Кордабовская А.В.	289
Атамуратов А.	179	Королева А.И.	411, 419
Афоникова А.В.	159, 454	Кошелева Д.С.	50, 449
Бабабекова Г.Б.	4	Крыгина Е.С.	392, 517
Бабоян Е.С.	364	Кувватов Г.Б.	164, 173
Балакунова Я.Ю.	289	Кузина А.Е.	322
Балынин И.В.	211, 215	Кузнецова Е.А.	143
Басихина Е.В.	521	Кулагина И.Ю.	424
Безделова О.А.	221	Куликова А.А.	457
Богачкина Е.А.	298	Лаврентьева Т.А.	115
Бозоров Э.О.	486	Лаухина М.П.	43
Бойко М.Д.	58	Лобнер А.В.	15, 20
Борискина Ю.И.	98	Мальцева Г.И.	54, 477
Бульчева Р.В.	326	Махкамбоев К.А.	207
Буравцова В.А.	83, 464	Мельник Д.В.	54, 477
Бурлакова В. В.	139	Митрюшина Ю.Н.	388
Бурмистрова О.А.	470	Мкртчян Э.Б.	90, 93
Бурхонова Х.С.	201	Науканбай Л.	7
Бусарова Т.А.	110	Нахапетян В.С.	87, 93
Гвоздикова Н.К.	18	Николашина А.В.	255, 276
Гераяева Е.В.	500, 515	Никольская В.В.	454, 474
Герасимова К.А.	368	Новосельцева А.Б.	427
Гзогян С.А.	461	Новохацкая Е.Н.	255, 276
Глухова Т.А.	449	Озерных Л.О.	233
Горбачева М.А.	281, 319	Онищенко Е.П.	154
Горячева А.А.	136, 273	Оразалим О.	11
Гудова К.В.	79, 422	Орлова И.А.	50, 444
Гусева Н.И.	342	Отёкина А.П.	154
Дадабаев К.А.	403	Павлова В.А.	338
Дробот Е.С.	225	Пацакула К.Н.	24
Ерохина В.Г.	388	Перченкова А.В.	371

Петрова К.С.	243	Тарашук Я.Э.	512
Пирогов Д.В.	281, 338	Тащина Е.А.	285
Пискарев В.В.	313	Темиров Ф.Т.	198
Платонова Н.С.	457	Терехова Т.О.	331
Просвирин М.Г.	346	Тропин С.В.	146
Пўлатов Д.М.	182	Турлыкова А.А.	375
Радченкова Ю.Г.	30	Уколова К.А.	132
Рябая Ю.А.	294	Устымчук С.С.	125
Саидова М.Х.	486	Фарганаев М.М.	193
Саргсян Н.М.	461	Фёдорова А.Ю.	72, 378
Сарсенова М.	11	Федорова Т.В.	67, 414
Семина О.А.	83, 464	Федотов А.В.	361
Сеникеримян Б.Г.	34	Фомичева А.А.	98
Сидякина М.П.	354	Фролова А.Н.	239
Силаева А.В.	528	Хачатрян Г.А.	26
Силаева Е.А.	63	Холиқов Х.В.	486
Смирнов В.В.	498	Хромых О.Н.	436
Смирнова И.В.	251	Черкасова Н.С.	368
Смирнова К.С.	411, 419	Черняева Е.В.	316
Смирнова О.А.	150	Шаркевич А.В.	113
Собиоров Б. Ш.	187	Шевелкина А.А.	440
Сорокина А.Н.	269	Шевченко А.В.	76
Соснин К.В.	352	Шевченко А.С.	432
Степанова А.В.	505	Штырёв Н.А.	503
Сычева К.Э.	397	Юшко Т.В.	26
Тавлеев В.А.	468, 474		

## СОДЕРЖАНИЕ

### Проблемы социально-экономического развития региона: история и современность

<b>Бабеева Г. Б.</b> Социально-экономические проблемы обеспечения устойчивости пенсионной системы в республике Узбекистан .....	4
<b>Акказынова А., Науканбай Л., Жунисали У.</b> Эффективность маршрутов общественного транспорта г. Алматы .....	7
<b>Акимбекова Д., Сарсенова М., Оразалим О.</b> Качество обслуживания общественного транспорта г. Алматы .....	11
<b>Лобнер А.В., Казидав Е.А.</b> Влияние конъюнктуры цен на нефть на экономику России .....	15
<b>Гвоздикова Н. К.</b> Россия на пути б технологического уклада .....	18
<b>Лобнер А.В., Казидав Е.А.</b> Инвестиции как модернизационный потенциал национальной экономики .....	20
<b>Пацакула К.Н.</b> Социально-психологические особенности отношения к детям с ограниченными возможностями здоровья .....	24
<b>Хачатрян Г. А., Юшко Т. В.</b> Основные проблемы молодежной занятости: на примере алтайского края .....	26
<b>Радченко Ю.Г.</b> Статистико-экономический анализ доходов населения в РФ .....	30
<b>Сеникеримян Б.Т.</b> Статистико-экономический анализ депопуляции населения в РФ .....	34
<b>Анохина С.А.</b> Роль инноваций в экономике предприятий .....	38
<b>Алмазова Е.И.</b> Мотивация работающей молодежи: достижение успеха или избегание неудач? .....	40
<b>Лаухина М.П.</b> Расходы бюджета Калужской области на социальную политику .....	43
<b>Кардаш Д.Ю.</b> Теневая экономика в малом и среднем бизнесе: тенденции и основные проблемы .....	46
<b>Кошелева Д.С., Орлова И.А.</b> Инвестиции в экономику Калужской области: анализ структуры и тенденции развития .....	50
<b>Мельник Д.В., Мальцева Г.И.</b> Внешний государственный долг Российской Федерации: Состояние и перспективы погашения .....	54
<b>Бойко М. Д.</b> Оценка состояния и развития малого и среднего бизнеса в Калужской области .....	58
<b>Силаева Е.А.</b> Программные расходы федерального бюджета Российской Федерации .....	63
<b>Федорова Т.В.</b> Трудовые отношения в организации и состояние рынка труда в Калужской области .....	67
<b>Фёдорова А.Ю.</b> Роль и значение доходов бюджета Калужской области для обеспечения финансовой устойчивости региона .....	72
<b>Шевченко А.В.</b> Государственный долг Калужской области .....	76
<b>Гудова К.В.</b> Туризм в калужской области: состояние и развитие ....	79



<b>Буравцова В.А., Семина О.А.</b> Сравнительная характеристика японского, американского и российского менеджмента .....	83
<b>Нахапетян В.С.</b> Развитие фармацевтического кластера Калужской области .....	87
<b>Мкртчян Э.Б.</b> Пенсионный фонд РФ: итоги 2016 года и перспективы на 2017 год .....	90
<b>Нахапетян В.С., Мкртчян Э.Б.</b> "Бюджет для граждан" как инструмент повышения финансовой грамотности населения .....	93
<b>Борискина Ю.И., Фомичева А.А.</b> Становление и развитие системы государственных закупок в России .....	98

### **Управление финансами на предприятиях и в организациях**

<b>Kozlova A.P., Kassymova E.S.</b> Tsesna bank: today, forever? .....	105
<b>Бусарова Т.А.</b> Управление денежными потоками в организации ....	110
<b>Шаркевич А.В.</b> Оценка финансовой устойчивости ОАО «Пензхиммаш» .....	113
<b>Лаврентьева Т.А., Кокурина О.В.</b> Оценка оборотного капитала ООО «Караван» .....	115
<b>Ибрагимова А.М.</b> Анализ финансового состояния «Калугапутьма»	121
<b>Устымчук С.С.</b> Анализ факторов, влияющих на величину прибыли АО «Калугапутьмаш» .....	125
<b>Кардаш Д.Ю.</b> Основные подходы к оценке эффективности финансовой стратегии в российских организациях .....	127
<b>Уколова К.А.</b> Анализ имущественного положения организации ....	132
<b>Горячева А.А.</b> Бухгалтерский учет лизинговых операций .....	136
<b>Бурлакова В. В.</b> Управление денежными потоками предприятия ...	139
<b>Кузнецова Е.А.</b> Причины и последствия банкротства предприятий в России .....	143
<b>Тропин С. В.</b> Проблема формирования финансовых ресурсов организаций в условиях нестабильной экономической ситуации.....	146
<b>Смирнова О.А.</b> Формирование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации в современных условиях .....	150
<b>Отёкина А.П., Онищенко Е.П.</b> Основные мероприятия для снижения себестоимости строительно-монтажных работ в строительной организации .....	154
<b>Афоникова А.В., Астахова К.Р.</b> Зарубежные модели менеджмента (Американская и Японская) .....	159

### **Современные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита**

<b>Кувватов Г. Б.</b> Features information system in accounting .....	164
---	-----

<b>Кувватов Г. Б.</b> Accounting of tolling operations .....	168
<b>Кувватов Г. Б.</b> Некоторые особенности учета удержаний налога на доходы физических лиц и других платежей в республике Узбекистан .....	173
<b>Атамуратов А.</b> Учет расчетов с пластиковыми карточками .....	179
<b>Пўлатов Д.М.</b> Бухгалтерский учет лизинговой операции и его совершенствование в республике Узбекистан .....	182
<b>Собиров Б. Ш.</b> Переход к международному стандарту. Система бухгалтерского учета республики Узбекистан .....	187
<b>Фарганаев М.М.</b> Правовые основы организации регулирования бухгалтерского учета республики Узбекистан .....	193
<b>Темиров Ф.Т.</b> Совершенствование учета инвентаря и хозяйственного оборудования в хозяйствующих субъектах .....	198
<b>Бурхонова Х.С.</b> Порядок формирования финансового результата деятельности хозяйствующего субъектов республики Узбекистан ...	201
<b>Махкамбоев К.А.</b> Проблемы подготовки профессиональных кадров в области бухгалтерского учета и аудита .....	207
<b>Балынин И.В.</b> Региональные аспекты финансового обеспечения культуры и кинематографии В Российской Федерации в год российского кино .....	211
<b>Балынин И.В.</b> Индивидуальные пенсионные коэффициенты: порядок, правила и особенности расчета .....	215
<b>Безделова О.А.</b> Сравнение зарубежных и российских подходов к стоимости оценки бизнеса .....	221
<b>Дробот Е.С.</b> Факторинг как метод управления дебиторской задолженностью .....	225
<b>Арзамасцев С. А.</b> Возникновение, становление и тенденции развития института судебно-бухгалтерской экспертизы в РФ .....	229
<b>Озерных Л.О.</b> Совершенствование системы учетно-аналитического обеспечения управления трудовыми ресурсами в ЗАО «Калуга-молоко» г. Калуги .....	233
<b>Фролова А.Н.</b> Теоретические аспекты аудита эффективности использования средств государственной помощи в сельскохозяйственных организациях .....	239
<b>Петрова К.С.</b> Аудиторская деятельность в России на современном этапе .....	243
<b>Антонова А.Е.</b> Этапы становления аудиторской деятельности в России .....	247
<b>Смирнова И.В.</b> Аудиторская проверка коммерческой организации: этапы проведения .....	251
<b>Николашина А.В., Новохацкая Е.Н.</b> Сравнительный анализ способов начисления амортизации основных средств .....	255
<b>Казакова И.В.</b> Концепции управленческого учета.....	262

<b>Сорокина А.Н.</b> Значение качества учетно-аналитической информации в бухгалтерском учете и отчетности организации .....	269
<b>Горячева А.А.</b> Особенности механизма ценообразования на услуги в сфере охранного бизнеса .....	273
<b>Новохацкая Е.Н., Николашина А.В.</b> Цель, задачи и методика анализа состояния расчетов с дебиторами и кредиторами в хозяйствующем субъекте .....	276
<b>Горбачева М.А., Пирогов Д.В.</b> Особенности составления бухгалтерской отчетности в ходе реорганизации в форме преобразования .....	281
<b>Ташина Е.А.</b> Анализ финансовых результатов деятельности организации с применением информационных технологий .....	285
<b>Кордабовская А.В., Балакунова Я.Ю.</b> Анализ и оценка финансовой устойчивости организации .....	289
<b>Рябая Ю.А.</b> Возможности сближения РСБУ и МСФО .....	294
<b>Богачкина Е.А.</b> Учет и анализ доходов организации .....	298
<b>Зайцева Е.А.</b> Основные нововведения в бухгалтерском учете и их влияние на экономику .....	303
<b>Зайцева Е.А.</b> Особенности проведения анализа финансовых результатов деятельности организаций для различных групп пользователей бухгалтерской финансовой отчетности .....	308
<b>Пискарев В.В.</b> Проблемы учета нематериальных активов в российской практике .....	313
<b>Черняева Е.В.</b> Аудиторская проверка оборотных средств организации .....	316
<b>Горбачева М.А.</b> Бухгалтерская отчетность организации и пути её совершенствования .....	319
<b>Кузина А.Е.</b> Некоторые аспекты формирования и использования бухгалтерской (финансовой) отчетности в организации .....	322
<b>Бульчева Р.В., Пирогов Д.В.</b> Проблемы учёта материально-производственных запасов при переходе на МСФО .....	326
<b>Терехова Т.О.</b> Методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции .....	331
<b>Пирогов Д.В.</b> Особенности универсального языка бухгалтерского учета в мировом пространстве .....	335
<b>Павлова В.А., Пирогов Д.В.</b> Основные различия бухгалтерского и налогового учета и перспективы их сближения .....	338
<b>Гусева Н.И.</b> Использование учетно-аналитической информации в системе бизнес-процессов хозяйствующего субъекта в условиях риска .....	342
<b>Зайцева Е.Ю., Просвирина М.Г.</b> Трансформационные процессы российской организации построения бухгалтерского учета .....	346
<b>Соснин К.В.</b> Аспекты калькулирования себестоимости продукции и учета затрат при переходе на МСФО .....	352

<b>Сидякина М.П.</b> Инвестиционная деятельность хозяйствующих субъектов посредством применения налоговых льгот в РФ .....	354
--	-----

### **Развитие сферы кредитных услуг в банковской системе Российской Федерации**

<b>Федотов А.В.</b> Ипотечное кредитование как инструмент выхода из кризиса 2014г. ....	361
<b>Бабоян Е. С.</b> Особенности функционирования исламских банков ...	364
<b>Герасимова К.А., Черкасова Н.С.</b> Российский банки с государственным участием и перспективы из развития .....	368
<b>Перченкова А.В.</b> Современные модели оценки кредитоспособности заемщика .....	371
<b>Турлыкова А.А.</b> Влияние ключевой ставки на развитие страны .....	375
<b>Фёдорова А. Ю.</b> Особенности оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса (на примере АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ БАНК» (ПАО)) .....	378
<b>Арзуманова Е.Р.</b> Система страхования вкладов в России .....	383
<b>Ерохина В.Г, Митрюшина Ю.Н.</b> Мошенничество в сфере пластиковых банковских карт и пути его устранения .....	388
<b>Крыгина Е.С.</b> Ключевые проблемы развития рынка ценных бумаг в России .....	392
<b>Сычева К.Э.</b> Основные цели и принципы денежно-кредитной политики .....	397

### **Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях**

<b>Дадабаев К.А.</b> Перспективы развития логистического сервиса в Узбекистане .....	403
<b>Антонова А.Е.</b> Личные продажи как важный элемент комплекса маркетинговых коммуникаций .....	407
<b>Королева А.И., Смирнова К.С.</b> Исследование механизмов воздействия на персонал с целью повышения эффективности работы предприятий .....	411
<b>Федорова Т.В.</b> Маркетинг регионов как фактор повышения инвестиционной привлекательности .....	414
<b>Смирнова К.С., Королева А.И.</b> Финансовая пирамида и сетевой маркетинг: в чем отличия? .....	419
<b>Гудова К.В.</b> Особенности развития маркетинговой деятельности в экономике России .....	422
<b>Кулагина И.Ю.</b> Формирование лояльность потребителей и ее влияние на развитие торговых брендов на примере «Mercury» .....	424
<b>Новосельцева А. Б.</b> Особенности маркетинговой стратегии в современных условиях (на примере компании «Nestle») .....	427

## **Проблемы развития малого предпринимательства**

<b>Шевченко А.С.</b> Проблемы развития малого предпринимательства ..	432
<b>Хромых О.Н.</b> Система бизнес-планирования малых предприятий как основа для выработки оптимальных управленческих решений ...	436
<b>Шевелкина А.А.</b> Проблемы развития малого предпринимательства в Калужской области .....	440
<b>Орлова И. А.</b> Оценка экономических условий деятельности малого предпринимательства в России (на примере выборочного обследования предпринимателей Калужской области) .....	444
<b>Глухова Т.А., Кошелева Д.С.</b> Оценка состояния малого и среднего предпринимательства в России и его перспективы развития .....	449
<b>Никольская В.В., Афоникова А.В.</b> Условия и приоритеты развития агропромышленного комплекса России .....	454
<b>Платонова Н.С., Куликова А.М.</b> Развитие малого бизнеса в Калужской области .....	457
<b>Гзогян С.А., Саргсян Н.М.</b> Тенденции развития малого бизнеса в Калужской области .....	461
<b>Семина О.А., Буравцова В.А.</b> Государственная поддержка предпринимательства в России .....	464
<b>Тавлеев В.А., Никольская В.В.</b> О росте бизнеса: почему малый бизнес должен иметь свой веб-сайт? .....	468
<b>Бурмистрова О. А.</b> Развитие малого бизнеса в РФ .....	470
<b>Тавлеев В.А., Никольская В.В.</b> Организационно-правовые формы бизнеса: преимущества и недостатки .....	474
<b>Мальцева Г.И., Мельник Д.В.</b> Проблемы и тенденции развития предпринимательской деятельности в России .....	477

## **Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов**

<b>Астахова В.Э.</b> Современные проблемы подготовки квалифицированных трудовых ресурсов .....	482
--	-----

## **Экономико-математическое моделирование и экономическая информатика**

<b>Бозоров Э. О., Холиқов Ҳ. В., Саидова М. Х.</b> Анализ моделирования и прогнозирования развития бизнеса в Узбекистане .....	486
<b>Андреев П.О.</b> Экономическая оценка эффективности интернет рекламы .....	494
<b>Смирнов В.В.</b> Экономическая эффективность создания и введения в эксплуатацию корпоративного сайта .....	498
<b>Гереева Е.В.</b> Анализ безопасности электронной цифровой подписи в обменных системах .....	500
<b>Штырёв Н.А.</b> Применимость языков программирования “высокого уровня” для решения экономических задач .....	503

<b>Степанова А.С.</b> Почему для разработки приложений часто выбирают PYTHON? .....	505
<b>Астахов А. А.</b> Облачные технологии в бизнес-процессах .....	509
<b>Тарашук Я.Э.</b> Функции PLM-системы в SAP .....	512
<b>Гераева Е.В.</b> Внедрение информационных технологий в бизнес – это будущее в развитии экономики .....	515
<b>Крыгина Е.С.</b> Моделирование и анализ показателей уровня жизни населения стран ОЭСР .....	517
<b>Басихина Е.В.</b> Анализ рынка систем управления проектами и выбор Microsoft Project для планирования управления проектом РИАМС «Про-Мед» .....	521
<b>Силаева А.В.</b> Совершенствование бизнес-процесса документооборота на примере ФГБУ «ФКП РОСРЕЕСТРА» по Калужской области .....	528

Научное издание

**Актуальные проблемы теории и практики  
развития экономики региона**

Сборник научных статей по материалам **4-й межрегиональной  
научно-практической конференции молодых ученых**  
19 мая 2017 года, Калуга, Россия

**Под редакцией Т.Э.Пироговой, Д.К.Никифорова**

Авторский компьютерный набор  
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:  
Кузина Н.В.  
Дизайн обложки А. Стасева

Калужский филиал Финуниверситета  
Г. Калуга, ул. Чижевского, 17  
Тел.: (4842) 745443  
E-mail: [fa-kaluga@fa.ru](mailto:fa-kaluga@fa.ru)  
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 33,9

Издательство: ООО "ТРИП"

Подписано в печать: 03.05.2017. Тираж 500. Заказ №996  
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».  
127055, Москва, а/я 46, Тел. (499) 519-01-24. Сайт: [www.tirazhy.ru](http://www.tirazhy.ru)