

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

ISBN 978-5-906099-89-1



9 785906 099891

КАЛУГА 2015

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



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

**Материалы 2-й межвузовской студенческой
научно-практической конференции**

КАЛУГА - 2015

ББК 65.04
УДК 332.1
А 43

Печатается по решению РИС
Калужского филиала
Финиуниверситета
Протокол №1 от 12.03.2015 г.

Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: сборник научных статей по материалам 2-й межвузовской студенческой научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Москва: Издательство: "Алькор Паблшерс", 2015. – 460 с.

ISBN 978-5-906099-89-1

В сборник включены статьи по результатам работы 2-й межвузовской студенческой научно-практической конференции **«Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона»**, прошедшей в Калуге 21 апреля 2015 года.

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

© Авторы, 2015
© Финиуниверситет, 2015



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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Аксенова А.В. студентка 4-го курса
Руководитель **Конорева Т.В.**, к.э.н., доцент
Омский филиал Финуниверситета, Омск

Аннотация. В статье выявлены основные причины, определяющие недостаточную эффективность реализации программ социально-экономического развития региона. Затронута проблема совершенствования процесса разработки и оценки эффективности региональных целевых программ, отражена необходимость единого концептуального подхода с целью обеспечения стабильного и сбалансированного развития экономики региона.

Ключевые слова: программно-целевое регулирование, социально-экономическое развитие региона, экономика региона, бенчмаркинг, эффективность реализации целевых программ.

Заметной тенденцией развития современной России является регионализация социально-экономических процессов, предполагающая запуск механизмов, призванных обеспечить динамичное социально-экономическое развитие территорий, реальное улучшение качества жизни их населения [4].

В современных экономических условиях значительную роль играет программно-целевое управление, которое способно решить сложные комплексные проблемы и имеет достаточно протяженную во времени зарубежную и отечественную практику применения.

Целевые программы представляют собой увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплексы научно-исследовательских, опытно-конструкторских, организационно-хозяйственных и иных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение конкретных задач в области государственно-федеративного строительства, научно-технического, экономического, инвестиционного, социально-демографического, внешнеэкономического, культурного, экологического и регионального развития Российской Федерации.

Нормативной правовой базой для разработки региональных программ служит федеральное законодательство, а также принятые рядом субъектов РФ нормативные правовые акты, которые регламентируют порядок их разработки и реализации.

Анализируя различные программы субъектов РФ можно отметить, что практически во всех приводится довольно обширный перечень целей и задач регионального развития, который охватывает весь спектр вопросов социально-экономического развития. Сюда можно отнести как развитие социальной сферы и ЖКХ, вопросы преодоления кризисного состояния отдельных отраслей экономики, так и возрождение национальных языков и культуры в регионе и т.д.

Наиболее эффективным средством решения проблем в рамках достижения целей социально-экономического развития в регионе выступает реализация комплексных целевых программ. Целевые программы позволяют осуществить эффективное соединение стратегических целей со средствами их достижения, включая непосредственное финансирование инноваций со стороны государства[2].

Однако, несмотря на положительные моменты применения такого механизма управления экономикой региона, как программы социально-экономического развития, следует отметить, что на сегодняшний день не удается в полной мере обеспечить его эффективность.

Среди основных причин можно выделить такие как: производство значительного количества программ, которые не обеспечены достаточным и равномерным финансированием; неэффективность системы управления со стороны головного исполнителя и контроля со стороны государственного заказчика программы; систематическое невыполнение утвержденных программ, в том числе в части реализации приоритетных инвестиционных проектов.

Помимо этого следует отметить отсутствие в программах правовых и экономических норм привлечения внебюджетных источников; отсутствие индикаторов для оценки промежуточных и конечных результатов программ; неэффективное использование результатов, полученных в ходе реализации программ; несовершенство нормативно-правовой базы по вопросам разработки и реализации программ [1].

Актуальность данной проблемы объясняется тем, что программно-целевой метод как никакой другой позволяет обеспечить осуществление интеграционных процессов в экономике.

Данные процессы обусловлены не только возрастанием сложности и комплексности проблем экономического развития, которые требуют для своего решения эффективных межотраслевых, межведомственных, межрегиональных взаимодействий, но и значительной степенью отраслевой и территориальной дифференциации развития производительных сил и многообразием форм собственности [5].

Учитывая актуальность применения региональных программ социально-экономического развития, следует выработать единую концепцию, в соответствии с которой программы будут соответствовать общегосударственным подходам, повысится эффективность их реализации, будет развито партнерство и определено четкое взаимодействие между головным исполнителем и государственным заказчиком программы.

Для того чтобы усовершенствовать процесс разработки региональных программ, а также повысить эффективность использования бюджетных средств, для начала необходимо реформировать структуру управления, внедрить систему среднесрочного и долгосрочного прогнозирования как метод управления, повысить уровень профессионализма государственных служащих.

Основной причиной отсутствия желаемого результата реализации социально-экономических программ является несовершенство методологии их разработки, в том числе оценки их эффективности.

Несмотря на то, что к каждому региону следует подходить индивидуально, необходим единый концептуальный подход, разработанный с учетом общеэкономической ситуации, который был бы применим к методам, механизмам реализации программ социально-экономического развития и основан на эффективном опыте.

С целью анализа уровня эффективности управления экономикой региона необходима разработка теоретических и методических основ оценки деятельности региональных органов исполнительной власти. Это обусловлено тем, что отсутствие такой универсальной методики не позволяет адекватно оценить результаты деятельности региональных органов власти с точки зрения их влияния на эффективность социально-экономического развития региона. Ее разработка также поможет выявить наиболее слабые места в системе управления и провести необходимые мероприятия по их устранению.

Помимо этого, следует проводить сравнительный анализ итогов работы государственных органов субъектов РФ. Это необходимо для того, чтобы выявить положительный опыт и обеспечить его последующее применение в других регионах страны.

Также следует отметить, что для совершенствования государственного регулирования регионального развития все большее значение, помимо административных решений, приобретают экономические регуляторы [3].

Необходимо, чтобы данные регуляторы носили не льготный, а преимущественно стимулирующий характер.

Для определения уровня развития экономики региона необходим также постоянный анализ показателей, который позволит оценить эффективность использования бюджетных средств, динамику изменения тех показателей, которые характеризуют качество жизни, уровень социально-экономического развития региона, степень внедрения методов и принципов управления, обеспечивающих переход к более результативным моделям регионального управления.

Помимо традиционного анализа состояния экономики региона, крайне необходимо проведение достаточно глубоких региональных маркетинговых исследований, как состояния рынков продукции и услуг, производимых в регионе, так и их импорта.

Результаты анализа социально-экономической ситуации в регионе, бюджетного процесса, а также региональный маркетинг должны позволить определить экономические приоритеты и наметить пути обеспечения их реализации в мероприятиях и целевых региональных программах, законодательных и административных мерах.

Принципиально необходимым в рамках программ социально-экономического развития регионов является отражение социальных приоритетов региона. Это позволит в условиях дефицита бюджетных ресурсов сосредоточиться на основных социальных проблемах, создать

организационные, налоговые и законодательные стимулы их разрешения. Также необходимо учитывать социальные нормативы и социальную региональную политику.

Наличие достоверного анализа тенденций социально-демографического развития региона позволит потенциальным инвесторам, разработчикам и ответственным за реализацию программ развития региона прогнозировать направления развития региональных рынков промышленных и продовольственных товаров, определять свои интересы и, несомненно, служит расширению круга потенциальных инвесторов.

Также к числу основных проблем можно отнести недостаточное внимание к такому критерию оценки эффективности проектов, как инновационность. Однако именно он во многом определяет значения финансовой, бюджетной и экономической эффективности, поскольку характер инноваций непосредственно связан с расходами по реализации проекта.

Учитывая важность использования данного показателя, необходимо разработать способ его оценки, здесь наиболее целесообразным будет применение технологии бенчмаркинга.

Бенчмаркинг направлен на совершенствование существующих процессов путем оценивания их эффективности и сопоставления с примером «наилучшей практики». При проведении оценки он позволяет не только формулировать вопросы, касающиеся конкретных примеров удачного внедрения нововведений, но и проводить анализ того, почему эти примеры являются удачными [4].

Предметом оценки будет выступать конкретная проблема, требующая решения. Решение сводится к нахождению наилучшего варианта, который больше всего подходит в сложившейся ситуации, и обеспечивает максимизацию необходимого результата.

Данный метод позволит осуществить прогнозирование социальной эффективности инновационного проекта; объективно оценить степень инновационности проекта с учетом экономической ситуации; повысить прогностическую ценность оценки финансовой, бюджетной и экономической эффективности.

Немаловажным является доработка нормативной базы. Систему законодательных актов необходимо согласовать и обеспечить взаимосвязанность с федеральным законодательством, дополнять его, конкретизировать в условиях конкретных регионов.

Региональные акты должны быть согласованы между собой по горизонтали, представляя самодостаточную систему, которая бы охватывала сферы экономики, экологии, культуры, социальной и региональной государственной политики, управления регионом, с верховенством устава субъекта.

Важный аспект – учет требований международных инвестиционных и финансовых институтов, для аккредитации регионов и для участия в международных проектах и программах.

Вышеуказанные направления позволят создать сбалансированную многоуровневую систему законодательных и нормативных актов.

Таким образом, несмотря на необходимость индивидуального подхода к каждому субъекту РФ, в современных экономических условиях необходим концептуальный подход, содержащий общие механизмы и закономерности, которые должны быть основаны не только на общеэкономической ситуации в государстве и регионе, но и на эффективном опыте.

На сегодняшний день разработка теоретических и методических основ оценки деятельности региональных органов исполнительной власти, учет всех экономических регуляторов, использование технологии бенчмаркинга, а также создание сбалансированной многоуровневой системы законодательных и нормативных актов будут способствовать усовершенствованию процесса программно-целевого управления в регионе, а также повышению эффективности использования бюджетных средств.

Литература

1. Ияшвили, В.Б. Региональное программирование как фактор устойчивого развития субъектов Российской Федерации/ В.Б.Ияшвили. – М.: ПетрГУ, 2005.
2. Максимова, И.В. Использование технологии бенчмаркинга для оценки инновационности целевой программы социально-экономического развития региона/ И.В. Максимова// Креативная экономика. 2011. №4. С. 106-110.
3. Марковская, Е.А. Эффективное управление экономикой – необходимое условие успешного социально-экономического развития региона/ Е.А. Марковская// Российское предпринимательство. 2008. № 10. С. 63-68.
4. Рисин, И.Е. Современная российская практика программно-целевого управления развитием регионов/И.Е. Рисин// Проблемы региональной экономики. 2006. № 11. С. 130-135.
5. Сагидов, К.Г. Программно-целевое регулирование региональных экономических систем/ К. Г. Сагидов// Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 3 С. 49-55.

КЛЮЧЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2015-2017 ГГ.

Балынин И.В., аспирант

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация. В статье представлены результаты структурного анализа расходов областного бюджета Калужского региона на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов. Определены ключевые ориентиры и приоритеты бюджетной политики Калужской области на ближайшие три года.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, проблемы регионов, социальная сфера, финансовое обеспечение социальной сферы.

Актуальность исследования во многом обусловлена ролью бюджетной политики на региональном уровне в социально-экономическом развитии соответствующего субъекта Российской Федерации. Следует также отметить присущее ей важное значение в повышении качества жизни населения.

Для определения ключевых ориентиров бюджетной политики Калужской области на 2015-2017 годы был осуществлен структурный анализ расходов областного бюджета на соответствующий период в разрезе разделов и подразделов классификации расходов бюджета (в строгом соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации [1] и Приказом Минфина России [2]), результаты которого следующие:

1) Финансовое обеспечение общегосударственных вопросов (раздел 01 00) в 2015 году запланировано в объеме 2,36 млрд. рублей (что составит 5,04% от общего объема расходов областного бюджета (далее – общего объема расходов)), в 2016 – 1,23 млрд. руб. (что составит 2,95% от общего объема расходов); в 2017 – 1,23 млрд. руб. (что составит 2,92% от общего объема расходов).

2) Финансовое обеспечение национальной обороны (раздел 02 00) в 2015 году запланировано в объеме 27,46 млн. руб. (что составит 0,06% от общего объема расходов), в 2016 – 27,81 млн. руб. (что составит 0,07% от общего объема расходов), в 2017 – 26,55 млн. рублей (что составит 0,06% от общего объема расходов).

3) Финансовое обеспечение национальной безопасности и правоохранительной деятельности (раздел 03 00) в 2015 году запланировано в объеме 274,41 млн. руб. (что составит 0,59% от общего объема расходов), в 2016 – 274,41 млн. руб. (что составит 0,66% от общего объема расходов), в 2017 – 274,41 млн. руб. (что составит 0,65% от общего объема расходов).

4) Финансовое обеспечение национальной экономики (раздел 04 00) в 2015 году запланировано в объеме 9,33 млрд. рублей (что составит 19,91% от общего объема расходов), в 2016 – 8,14 млрд. руб. (что составит 19,60% от общего объема расходов), в 2017 – 9,35 млрд. руб. (что составит 22,19% от общего объема расходов).

5) Финансовое обеспечение жилищно-коммунального хозяйства (раздел 05 00) в 2015 году запланировано в объеме 2,88 млрд. руб. (что составит 6,14% от общего объема расходов), в 2016 – 1,74 млрд. руб. (что составит 4,19% от общего объема расходов), в 2017 – 1,20 млрд. руб. (что составит 2,84% от общего объема расходов).

6) Финансовое обеспечение охраны окружающей среды (раздел 06 00) в 2015 году запланировано в объеме 15,9 млн. рублей (что составит 0,03% от общего объема расходов), в 2016 – 16,51 млн. руб. (что составит 0,04% от общего объема расходов), в 2017 – 16,51 млн. руб. (что составит 0,04% от общего объема расходов).

7) Финансовое обеспечение образования (раздел 07 00) в 2015 году запланировано в объеме 10,93 млрд. рублей (что составит 23,33% от общего объема расходов), в 2016 – 10,86 млрд. рублей (что составит 26,14% от общего объема расходов), в 2017 – 10,87 млрд. руб. (что составит 25,78% от общего объема расходов).

8) Финансовое обеспечение культуры и кинематографии (раздел 08 00) в 2015 году запланировано в объеме 388,53 млн. руб. (что составит 0,83% от общего объема расходов), в 2016 - 328,53 млн. руб. (что составит 0,79% от общего объема расходов), в 2017 – 331,53 млн. руб. (что составит 0,79% от общего объема расходов).

9) Финансовое обеспечение здравоохранения (раздел 09 00) в 2015 году запланировано в объеме 7,92 млрд. руб. (что составит 16,91% от общего объема расходов), в 2016 – 6,71 млрд. руб. (что составит 16,16% от общего объема расходов), в 2017 – 6,71 млрд. руб. (что составит 15,92% от общего объема расходов).

10) Финансовое обеспечение социальной политики (раздел 10 00) в 2015 году запланировано в объеме 9,00 млрд. руб. (что составит 19,21% от общего объема расходов), в 2016 – 8,61 млрд. руб. (что составит 20,72% от общего объема расходов), в 2017 – 8,66 млрд. руб. (что составит 20,56% от общего объема расходов).

11) Финансовое обеспечение физической культуры и спорта (раздел 11 00) в 2015 году запланировано в объеме 355,97 млн. руб. (что составит 0,76% от общего объема расходов), в 2016 - 295,52 млн. руб. (что составит 0,71% от общего объема расходов), в 2017 - 296,52 млн.руб. (что составит 0,70% от общего объема расходов)

12) Финансовое обеспечение средств массовой информации (раздел 12 00) в 2015 году запланировано в объеме 210,07 млн. руб. (что составит 0,45% от общего объема расходов), в 2016 - 190,07 млн. руб. (что составит 0,46% от общего объема расходов), в 2017 - 190,07 млн. руб. (что составит 0,45% от общего объема расходов).

13) Расходы на обслуживание государственного и муниципального долга (раздел 13 00) в 2015 году составят 1,64 млрд. руб. (что составит 3,49% от общего объема расходов), в 2016 – 1,64 млрд. руб. (что составит 3,94% от общего объема расходов), в 2017 – 1,64 млрд. руб. (что составит 3,88% от общего объема расходов).

14) Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации (раздел 14 00) в 2015 году запланированы в объеме 1,52 млрд. руб. (что составит 3,24% от общего объема расходов), в 2016 – 1,49 млрд. руб. (что составит 3,58% от общего объема расходов), в 2017 – 1,35 млрд. руб. (что составит 3,20% от общего объема расходов).

Важно подчеркнуть, что проведенный анализ показал, что финансовое обеспечение социальной сферы является приоритетным. Как известно, под расходами бюджета на социальную сферу понимают расходы, осуществляемые на образование, культуру и кинематографию, здравоохранение, социальную политику, физическую культуру и спорт, средства массовой информации. Так, в 2015 году расходы по этому направлению запланированы в объеме 28,81 млрд. руб. (что составит

61,49% от общего объема расходов), в 2016 – 27,00 млрд. руб. (что составит 64,97% от общего объема расходов), в 2017 – 27,06 млрд. руб. (что составит 64,20% от общего объема расходов).

Опираясь на вышеизложенное, детально рассмотрим финансовое обеспечение каждого направления социальной сферы в Калужской области в 2015-2017 годы. Так, наибольшую долю в финансовом обеспечении образования на протяжении всего исследуемого периода занимает общее образование (54,49% - в 2015; 56,33% - в 2016; 56,20% - в 2017). Следует также отметить, что 1/4 расходов бюджета Калужской области на образование планируется направить на дошкольное образование (в 2015 – 26,93%; в 2016 – 27,10%; в 2017 – 27,09%). Вместе с тем, доля расходов на среднее профессиональное образование в общем объеме финансового обеспечения образования превышает 10% (в 2015 – 10,12%; в 2016 – 10,19%; в 2017 – 10,19%). Более того, анализ показал, что в 2016 году ожидается сокращение расходов на образование (на 71,15 млн. руб.). При этом, значительно уменьшатся расходы по подразделу 0709 («другие вопросы в области образования») – с 523,15 млн. руб. (в 2015 году) до 293,8 млн. руб. (в 2016 году).

В свою, очередь наибольшую долю в структуре финансового обеспечения культуры и кинематографии занимают расходы по подразделу 0801 («Культура»): в 2015 – 90,61% (что в денежном выражении составляет 352,06 млн. рублей); в 2016 – 88,90% (что в денежном выражении составляет 292,06 млн. рублей); в 2017 – 89,00% (что в денежном выражении составляет 295,06 млн. рублей). Расходы бюджета Калужской области на другие вопросы в области культуры, кинематографии в 2015-2017 годы ежегодно составляют 36,47 млн. рублей (в 2015 – 9,39%; в 2016 – 11,10%; в 2017 – 11,00%).

Важно отметить, что в 2016 году финансовое обеспечение культуры и кинематографии уменьшится на 15,44% (что в абсолютном выражении составляет 60 млн. рублей).

Результаты структурного анализа объемов финансового обеспечения здравоохранения в Калужской области показали, что наибольший объем средств планируется направить на другие вопросы в области здравоохранения (подраздел 0909): в 2015 – 6,04 млрд. рублей (что должно составить 76,31% от общего объема финансового обеспечения здравоохранения); в 2016 – 5,52 млрд. рублей (что должно составить 82,13% от общего объема финансового обеспечения здравоохранения); в 2017 – 5,51 млрд. рублей (что должно составить 82,12% от общего объема финансового обеспечения здравоохранения).

Анализ также показал, что в 2016 году планируется сокращение объемов финансового обеспечения социальной политики на 4,37% (что в абсолютном выражении составляет 393,6 млн. рублей). При этом, сокращение будет произведено за счет уменьшения расходов по подразделу 1003 («социальное обеспечение населения»). Однако, несмотря на это, данное направление будет приоритетным при финансовом обеспечении социальной политики (74,34% - в 2015 году; 73,35% - в 2016 году; 73,51% - в 2017 году).

Наибольший объем средств в структуре финансового обеспечения физической культуры и спорта планируется направить на массовый спорт: в 2015 году – 197,27 млн. руб.; в 2016 – 155,82 млн. руб.; в 2017 – 156,82 млн. руб. (что должно составить 55,42%; 52,73%; 52,89% (соответственно) от общего объема финансового обеспечения физической культуры и спорта).

Наконец, наибольшую долю в общем объеме расходов на средства массовой информации занимает финансовое обеспечение телевидения и радиовещания: в 2015 – 155,38 млн. руб. (что должно составить 73,97% от общего объема финансирования средств массовой информации); в 2016 и 2017 – по 151,17 млн. руб. (что должно составить 79,53% от общего объема финансирования средств массовой информации).

Таким образом, по итогам проведенного исследования следует сделать вывод о том, что в 2015-2017 годы ключевой ориентир бюджетной политики – социальная сфера. Так, в ближайшие три года на финансовое обеспечение этого направления планируется направить свыше 80 млрд. руб.: в 2015 – 28,81 млрд. руб. (что составит 61,49% от общего объема расходов бюджета Калужской области); в 2016 – 27,0 млрд. руб. (что составит 64,97% от общего объема расходов бюджета Калужской области); в 2017 – 27,06 млрд. руб. (что составит 64,20% от общего объема расходов бюджета Калужской области).

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (в посл. ред. от 26.12.2014).
2. Приказ Минфина России от 01.07.2013 N 65н (ред. от 29.12.2014) "Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации".
3. Закон Калужской области от 27 ноября 2014 г. N 647-ОЗ "Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов".

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ТЕРРИТОРИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Евстигнеева Е.А., студентка 5-го курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрена сфера государственно-частного партнерства и применение данной формы сотрудничества на территории Калужской области.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, формы государственно-частного партнерства, механизмы государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство является организационной инновацией, которая проявляется в форме взаимовыгодного сотрудничества частных компаний и государства в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, оказываемых государственными и муниципальными органами, в целях реализации общественно значимых проектов.[2]

Следует отметить, что в Калужской области используются следующие формы государственно-частного партнерства:

- Контрактное ГЧП – заключение различных форм соглашений;
- Институциональное ГЧП – создание совместных предприятий между органами исполнительной власти и частными инвесторами;
- Смешанное ГЧП – создание совместного предприятия и заключение соглашений с частным инвестором о реализации проектов. Реализация указанных форм партнерства осуществляется с помощью конкретных механизмов. [3]

Согласно данным, в Калужской области применяются следующие механизмы государственно-частного партнерства:

1. Концессионное соглашение: проводится конкурс на право заключения концессионного соглашения; победитель конкурса (концессионер) осуществляет строительство или реконструкцию объекта концессионного соглашения за свой счет; земельный участок концессионеру передается в аренду (субаренду); объект концессионного соглашения является собственностью государства; возврат денежных средств осуществляется за счет эксплуатации объекта концессионного соглашения.

2. BOLT (строительство – владение – аренда – передача):

В - «строительство» - строительство объекта осуществляется частным инвестором за счет собственных и (или) привлеченных средств. О - «владение» - право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта. L – «аренда» - возврат инвестиций за счет арендных платежей уполномоченной компанией, которая предоставляет услуги населению. T – «передача» - передача прав собственности на объект от инвестора к уполномоченной компании после осуществления всех арендных платежей.

3. BOOT (строительство – владение – эксплуатация – передача): В – «строительство» - строительство объекта осуществляется частным партнером за счет собственных и (или) привлеченных средств. О – «владение» - право собственности на объект находится у инвестора до завершения проекта. О – «эксплуатация» - использование объекта инвестором до окончания срока действия проекта. T - «передача» - передача прав собственности на объект от инвестора государству, после окончания проекта.

8 апреля 2014 года Правительством Калужской области было принято постановление «Об утверждении положения о предоставлении в аренду объектов культурного наследия, являющихся собственностью Калужской области и находящихся в неудовлетворительном состоянии».

Суть постановления состоит в том, что объект передается инвестору на 49 лет с обязательством отреставрировать его в срок, не превышающий 7 лет. В течение этого срока арендатор платит арендную плату, установленную не ниже рыночной, которая определяется независимым оценщиком. После окончания всех работ, включающих ремонт и реставрацию, арендатор имеет право обратиться в Министерство культуры и туризма Калужской области для установления минимальной ставки годовой арендной платы в размере 1 рубль за 1 кв.м. площади объекта в год на весь последующий период до окончания срока действия договора аренды.

Также был утвержден список объектов культурного наследия, находящихся в неудовлетворительном состоянии. В него включены следующие объекты: флигель «Городской усадьбы Хлюстина» XIX века, «Тихоновское подворье», здание общежития епархиального женского училища, усадьба Фалеевых, усадьба Прончищевых (Богимово).[1]

На территории Калужской области 27.08.2012 было заключено концессионное соглашение №1 в отношении объектов культурного наследия: каретного сарая и ткацкого корпуса Усадьбы Полотняный завод (Гончаровых), XVIII в. в пос. Полотняный Завод Дзержинского района Калужской области. Сторонами концессионного соглашения являются Министерство экономического развития Калужской области (концедент) и ЗАО «Инвестиционная компания «Альпинекс Австрия» (концессионер). Объем инвестиций в проект со стороны концессионера не менее 90 млн. руб., со стороны концедента – 0 руб. [3]

Следует отметить, что форму государственно-частного партнерства планируется использовать не только в сфере охраны культурного наследия, но и в таких областях как здравоохранение и образование. На заседании координационного совета по развитию государственно-частного партнерства на территории региона были рассмотрены проекты по строительству в области дошкольных образовательных учреждений и диагностического центра в микрорайоне "Правобережье" в Калуге. С привлечением средств частного капитала предполагается построить около 20 дошкольных образовательных учреждений на три тысячи мест. Планируется привлечь не менее 60 млн. руб. частных инвестиций.[4]

На территории Калужской области в настоящее время реализуется и планируется к реализации несколько проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства:

1. Проект в отношении объектов социальной инфраструктуры муниципальных образований дошкольных образовательных объектов на территории Калужской области.

2. Проект по реконструкции систем теплоснабжения г. Калуги.

3. Проект реконструкции объектов здравоохранения г. Калуги.

4. Проект по реконструкции и эксплуатации объектов по производству и передаче тепловой энергии. [3]

Несомненно, в современных макроэкономических условиях государственно-частное партнерство как форма взаимодействия становится все более привлекательной как для частного сектора, так и для органов государственной власти и на это есть ряд объективных причин:

Во-первых, государство финансирует проект в оговоренных долях; во-вторых, такая форма партнерства разделяет риски между участниками проекта; в-третьих, сотрудничество имеет долгосрочный и взаимовыгодный характер. Государственно-частное партнерство должно помочь решить проблему нехватки бюджетных средств для реализации социально значимых проектов, а также обеспечить материальную и правовую поддержку субъектам малого и среднего бизнеса.

Очевидно, обе стороны партнерства заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП облегчают выход на мировые рынки капиталов, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе развиваются местные рынки капитала, товаров и услуг. России еще предстоит пройти самый сложный путь реализации многочисленных форм государственно-частного партнерства. При этом важно правильно с юридической точки зрения оценить роль государства не только как главного регулятора, но и как гаранта общественных интересов и потребностей.

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области от 08.04.2014 № 227 "Об утверждении Положения о предоставлении в аренду объектов культурного наследия, являющихся собственностью Калужской области и находящихся в неудовлетворительном состоянии".

2. Синявский Р.Е. Развитие сферы услуг газоснабжения населения на основе государственно-частного партнерства (на примере Калужской области), автореф. дис. на соискание уч. ст. канд. эк. наук, Москва 2012

3. <http://ppp-kaluga.ru> – Центр государственно-частного партнерства Калужской области

4. <http://www.regnum.ru/news/realestate/1762363.html> - информационное агентство Regnum

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Николаева М. В.

Руководитель **Сергиенко Н.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Работа посвящена истории развития механизмов финансирования дорожного хозяйства в двух странах: России и Великобритании. В работе рассмотрены этапы функционирования дорожных фондов с 1991 года по настоящее время, а также Великобритании – с начала XX века. Исследование позволяет выявить общие черты и различия механизмов финансирования дорожной

деятельности в двух странах, а также обосновывает крайнюю необходимость наличия таких механизмов в государстве.

Ключевые слова: государственные и муниципальные финансы, дорожные фонды, дорожное хозяйство, зарубежный опыт.

В настоящее время неуклонно растет количество автомобилей во всем мире. Это порождает проблему финансирования дорожного хозяйства. В данной статье будет рассмотрена история развития источников финансирования дорожного хозяйства в России и Великобритании.

Российская Федерация – самая большая по территории страна в мире. Показатель протяженности автомобильных дорог в нашей стране составляет 12 83387 километров. Этот показатель ставит Россию на 5 место в мире, что, бесспорно, вызывает необходимость огромных финансовых вложений в содержание и обслуживание автомобильных дорог. Отсюда вытекает и потребность в контроле над состоянием и качеством дорожного покрытия и за выполнением дорожных работ [3].

Механизм финансирования вышеуказанных работ подразумевает фондовую форму формирования и использования финансовых ресурсов – Дорожный фонд. Согласно статье 179.4 Бюджетного кодекса РФ дорожный фонд представляет собой часть средств бюджета, которая подлежит использованию на финансовое обеспечение дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования, ремонта и капитального ремонта дворовых территорий многоквартирных домов, а также проездов к дворовым территориям многоквартирных домов населенных пунктов [1].

Дорожные фонды в современной России появились относительно недавно. Произошло это после принятия Закона РСФСР №1759-1 «О дорожных фондах в РСФСР» в октябре 1991 года. В соответствии с этим законом закреплялось создание дорожных фондов на федеральном и региональном уровнях в качестве внебюджетных. К источниками формирования дорожных фондов того времени можно отнести налог на пользование автомобильными дорогами, налог на реализацию различных видов смазочных и горючих материалов, акцизы от продаж легковых автомобилей гражданам, налог на приобретение автотранспорта, а также налог с владельцев транспортных средств.

В 1994-1995 годы по разным причинам значительно сокращаются объемы финансирования мероприятий в рамках дорожных фондов. Это, в итоге, привело к необходимости ликвидации дорожных фондов, что и было сделано после принятия Федерального закона Российской Федерации от 5 августа 2000 г. №118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах». Причинами упразднения дорожных фондов были названы нецелевое использование средств фондов и коррупция.

Однако история развития дорожных фондов в России не закончилась на этом этапе. В 2011 году в результате принятия Федерального закона Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. №68-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» система дорожных фондов была воссоздана. Целью данного мероприятия являлось приведение дорожных сетей России в нормативное состояние.

Законодательством было закреплено, что дорожные фонды могут создаваться на федеральном, региональном и местном уровнях.

Базовый объем бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда, что сегодня составляет 345 000 000 тыс. рублей. Эта сумма подлежит индексации на уровень инфляции, прогнозируемый на соответствующий финансовый год, и бюджетных ассигнований, которые равны прогнозируемому объему доходов от акцизов на различные виды топлива и моторные масла для двигателей, производимых на территории Российской Федерации и поступающих в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, умноженному на коэффициент 0,83. А с 2017 года в составе базового объема бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда должны предусматриваться бюджетные ассигнования на предоставление иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ в целях финансового обеспечения деятельности в дорожной сфере в размере 8 процентов указанного объема бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда на соответствующий финансовый год.

Правительство Российской Федерации устанавливает порядок формирования и использования бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда. Неиспользованные в текущем финансовом году бюджетные ассигнования Федерального дорожного фонда увеличивают объем Федерального дорожного фонда в следующем финансовом году.

В отношении региональных дорожных фондов Бюджетный кодекс РФ (с. 179.4) определил, что дорожный фонд субъекта Российской Федерации создается законом субъекта Российской Федерации. При этом структура доходов дорожного фонда субъекта РФ может быть представлена в следующем виде: доходы бюджета субъекта РФ от акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных, карбюраторных, инжекторных двигателей, произведенные на территории РФ и зачисляемые в бюджеты субъектов РФ, доходы консолидированного бюджета субъекта РФ от: транспортного налога и иных поступлений в бюджет субъекта РФ, которые утверждены законом субъекта РФ и предусматривают создание дорожного фонда субъекта РФ.

Однако с 2014 года в целях повышения эффективности деятельности муниципальных дорожных фондов в соответствии с Федеральным Законом от 03.12.2012 №244 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» все муниципальные образования обязаны создать муниципальные дорожные фонды [2].

В настоящее время еще сложно делать какие-либо выводы об эффективности работы возрожденных дорожных фондов в России, так как прошло слишком мало времени с момента их появления. Но во многих регионах отмечается, что качество дорожного покрытия стало намного лучше, и наблюдалось, что регулярно ведется строительство новых и ремонт старых автомобильных дорог.

Исследование показало, что за рубежом дорожные фонды появились значительно раньше, чем в России. Примером тому служит опыт Великобритании.

Разумеется, территория Великобритании гораздо меньше, чем территория России, но, тем не менее, Соединенное Королевство занимает 17 место по длине сети автомобильных дорог в мире. Также Великобритания занимает 28 место в мире по количеству автомобилей на 1000 человек [3].

Дорожный фонд Великобритании был создан для финансирования строительства и содержания автомобильных дорог. Изначально доходом дорожного фонда Великобритании являлись автомобильные акцизы, но в 1936 году на эти цели стал направляться транспортный налог, а позже и государственные гранты. Эта система сформировалась в соответствии с такими законодательными актами как «Roads Act» (1920 год) и «Finance Act» (1920 год) и просуществовала до 1955 года [4].

А вообще, история дорожного фонда Великобритании начинается с 1888 года, когда правительство начало предпринимать попытки сократить расходы бюджета на содержание дорог. В 1909 году был введен налог для автомобилистов, зависевший от мощности автомобиля, а также акцизы на бензин.

В 1907 году жители Великобритании столкнулись с проблемой загрязнения воздуха из-за пыли, которую поднимали автомобили, в связи с чем, потребовалось дополнительное обслуживание дорог. Размер транспортного налога был установлен в размере 1 фунта с лошадиной силы. Такой налог помог решить «пыльную» проблему [4].

В то же время министр финансов Дэвид Ллойд Джордж заявил, что дорожная система должна перейти на самофинансирование. В связи с этим был создан Дорожный Совет (Road Board), призванный структурировать транспортный налог и акцизы и направлять их на строительство и ремонт дорог. В 1920 году Дорожный Совет был переформирован в Дорожный Фонд.

Известно, что Дорожный фонд Великобритании ни разу не был использован полностью, и неоднократно выяснялось, что его средства используются на совершенно другие цели. Многие политические деятели неслестно отзывались о работе Дорожного фонда, например, Уинстон Черчилль. В 1932 году лейтенант-полковник Мур-Брабазон в дебатах Палаты Общин также выразил свое мнение против Дорожного фонда и предложил сократить размер транспортного налога, так как неуклонно сокращались и расходы на обслуживание дорог, что, по его мнению, выражало крайнюю степень несправедливости в отношении автовладельцев.

Формирование и использование средств Дорожного фонда было прекращено в 1936 году. Теперь доходы, которые прежде поступали в Дорожный фонд, стали поступать непосредственно в Министерство Финансов, а содержание и строительство дорог стало финансироваться за счет государственных грантов. В 1955 году Дорожный фонд был окончательно ликвидирован. Основной причиной ликвидации Дорожного фонда Великобритании было названо нецелевое использование денежных средств фонда. Хотя эта мера, на наш взгляд, в большей мере реализует принцип единства кассы.

В настоящее время строительство и обслуживание автомобильных дорог в Великобритании финансируется совместно Министерством транспорта Великобритании и корпорацией «Highways Agency», которая с 27 июня 2014 года полностью перешла в государственную собственность. К 2020 году Правительство Великобритании планирует потратить на содержание дорожного хозяйства 28 триллионов фунтов стерлингов.

Таким образом, изучение зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что дорожные фонды в Великобритании были созданы гораздо раньше, чем в нашей стране. Исследование зарубежного опыта позволило сделать вывод о том, что в Великобритании, как и в России, в разное время от формирования дорожных фондов отказывались, но в обеих странах вновь создавались специальные структуры, отвечающие за содержание дорожного хозяйства: в России этой структурой стал возрожденный Дорожный фонд, а в Великобритании – Министерство транспорта и государственная корпорация «Highways Agency», что подчеркивает необходимость обособления органов, осуществляющих деятельность в сфере дорожного хозяйства.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget/> Дата обращения: 25.01.2015
2. Федеральный Закон от 03.12.2012 №244 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»
3. Central Intelligence Agency: The World Factbook – электронный ресурс - <https://www.cia.gov>
4. Daunton, Martin J (2002). Just Taxes: The Politics of Taxation in Britain, 1914–1979. England: [Cambridge University Press](http://www.cambridge.org/9780521814006). ISBN 0-521-81400-6
5. Investing in Britain’s future – [Электронный ресурс] - <https://www.gov.uk> Дата обращения: 30.01.2015

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Хахалин Д.И. студент 2-го курса
Руководитель **Трутнева Н.Ю.**, к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ инвестиционной привлекательности Калужской области, определены факторы, способствующие ее экономическому росту, а также представлен прогноз дальнейшего развития региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, Калужская область, регион, индустриальные парки.

В рейтинге социально-экономического положения регионов, разработанного агентством РИА Рейтинг по итогам 2013 года, Калужская область заняла 23-е место. Для региона, в структуре промышленного производства которого более 90% составляет обрабатывающий сектор, этот показатель можно считать очень высоким. Большинство регионов, которые расположились в рейтинге выше Калужской области, своими успехами во многом обязаны наличию либо значительных запасов минерально-сырьевых ресурсов, либо крупных финансовых ресурсов, чего исторически не было в Калужской области.

Хороших результатов Калужской области удалось достичь преимущественно благодаря высокой инвестиционной привлекательности региона. Калужская область имеет выгодное географическое положение, развитые системы транспортных коммуникаций и связи. 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. Основные инструменты инвестиционной политики Калужской области соответствуют мировым стандартам - это развитая система государственной поддержки инвестиционной деятельности, эффективные институты развития, налоговые льготы и индустриальные парки [2].

В 2011 году Калужская область получила наибольший грант Правительства РФ (2 млрд. рублей) и вошла в двадцатку российских регионов, достигших лучших результатов в привлечении инвестиций, развитии налогооблагаемой базы, создании современных производств и новых рабочих мест. По объему прямых иностранных инвестиций на душу населения область занимает 2-е место в Центральном Федеральном округе и 3-е место в РФ [3].

Калужская область в последние годы является одним из самых динамично развивающихся регионов в ЦФО, о чем свидетельствуют

данные об изменении индекса физического объема инвестиций в основной капитал (см. Таблица 1).

Таблица 1. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %

Регион	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Российская Федерация	109,9	83,8	106,3	110,8	106,8
Центральный федеральный округ	106,9	80,1	104,4	107,2	112,9
Калужская область	159,9	81,5	116,4	95,8	117,3
Воронежская область	120,2	90,2	125,3	112,3	112,6
Брянская область	101,9	104,2	149,5	101	98
Тульская область	130,1	104,9	112,8	103,3	100,7
Курская область	117,2	100,9	111,9	114,1	107
г.Москва	102,5	77,8	95,8	106,6	133,1
Московская область	100,8	63	98,9	104,5	107
Липецкая область	118,4	93,7	116,5	102,8	78,0

Администрация области оказывает содействие отечественным и зарубежным инвесторам в организации новых и совершенствовании действующих производств и программ, а также в расширении торгово-экономических связей. Для экономики Калужской области инвестиции дают возможность массового обновления производственных мощностей, освоения новых технологий производства, повышения экономической эффективности деятельности предприятий, что является необходимым условием экономического и социального подъема региона.

Ежегодно в экономику Калужской области поступает около 1 млрд. долл. США иностранных инвестиций. В 2013 году их объем составил почти 1,3 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с 2012г. на 97,3% (см. Таблица 2). Для сравнения: в целом по России этот показатель был увеличен всего на 10,1% за этот же период. Если не считать Москву, то у большинства других регионов Центрального федерального округа объем иностранных инвестиций в 2013г. был на порядок ниже. Сопоставимые с Калужской областью объемы иностранных инвестиций продемонстрировали только Липецкая и Московская области.

Таблица 2. Объем иностранных инвестиций в Калужской области

Годы	Иностранные инвестиции, млн. долл. США	Доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, %
2009	1132,8	46,7
2010	1194,5	88,4
2011	932,4	87,3

2012	1099,3	61,3
2013	1328,8	50,5

Примечательно, что значительная часть иностранных инвестиций в Калужской области относится к категории прямых – 67% от общего объема. В целом по России этот показатель составляет всего 10,4%. То есть капитал, в основном, направляется в реальный сектор.

За последние десять лет объем иностранных инвестиций, поступивших в Калужскую область, составил более 6,4 млрд. долл. США. По сравнению с 2005 годом, объем иностранных инвестиций в 2013г. увеличился в 52,4 раза. В целом по России рост за этот же период составил всего 3,2 раза.

На первый взгляд, довольно сложно объяснить такой прогресс. За это время в области не было открыто ни одного нефтегазового месторождения, здесь 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. При этом расчет делался на то, что рост инвестиций в экономику будет способствовать росту других экономических и социальных показателей. Такая стратегия в целом оправдалась. В марте 2013г. Правительством Калужской области было принято Постановление «Об инвестиционной стратегии Калужской области до 2020 года», определяющее приоритеты и общий вектор развития области на долгосрочную перспективу, взаимодействие органов власти, предпринимательского сообщества и общества в целом.

Практически с нуля в области создан автомобильный кластер. Здесь работают такие крупные концерны, как Volkswagen, Volvo Truck Corporation, PSA Peugeot Citroen, Mitsubishi Motors Corporation. Уровень локализации на них уже приближается к 40%. Помимо непосредственных автомобилестроителей здесь работают и производители автокомплектующих, в том числе начато строительство крупного шинного завода компании Continental. 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].

Администрация Калужской области сделала ставку на создание индустриальных парков, предварительно изучив опыт разных стран, которые применили этот же механизм. Парки – это специализированные территории для комфортной производственной деятельности, с готовой инфраструктурой, удобной логистикой, льготным налогообложением, упрощенным администрированием [5].

В 2007 году Правительством области было учреждено ОАО «Корпорация развития Калужской области», которая стала уполномоченной организацией в сфере создания и развития инфраструктуры индустриальных парков на территории региона.

Эффективность деятельности этой организации оказалась достаточно высокой.

На момент создания корпорации действовал только один индустриальный парк. Уже сегодня в калужском регионе создано 13 индустриальных парков, а в начале 2013 года была создана особая экономическая зона «Людиново», которая стала шестой в стране. Помимо парков и особых экономических зон, в Калужской области выделено несколько десятков инвестиционных площадок различного функционального назначения – от производственного до рекреационного[5].

В числе задач на ближайшее время директор Корпорации развития Калужской области В.И. Попов назвал повышение качества предложений для инвесторов, использование накопленного опыта для реализации новых проектов, дальнейшее эффективное управление парками и их инфраструктурами и обеспечение дополнительного сервиса для резидентов парков.

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].

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. Бальнин И.В. Комплексный анализ долговой политики в рамках рейтинговой оценки субъектов Российской Федерации по уровню риска несбалансированности региональных бюджетов // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №5-1, с.217-222.
3. Бальнин И.В. Комплексная оценка социально-экономического развития Калужской области // Мировое сообщество: проблемы социально-экономического и духовно-политического развития Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. Финансовый университет при Правительстве РФ (Новороссийский филиал); Под редакцией Л.С. Андрияновой. Пенза. - 2013. С. 289-298.
4. Васильева Н.А., Круглов В.Н. Инвестиционное обеспечение инновационного развития региона. /Н.А.Васильева, В.Н.Круглов // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №1. – с.292-297.
5. Круглов В.Н., Леонтьева Л.С. Сценарные условия формирования прогнозного развития региона. /Л.С.Леонтьева, В.Н.Круглов // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №5. – с.358-367.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Ахраменко Г.О. студент 4 курса
Руководитель **Кривов А.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Мировой опыт и российская практика свидетельствуют, что свыше 70% доходов государственной казны составляют налоги. Эти средства направляются на военные цели, содержание государственного аппарата, финансирование экономических программ.

Особое место в системе налогообложения занимают налоги, объектом которых выступает имущество. В свете последних изменений, произошедших в налоговом законодательстве касательно роли и повышения эффективности взимания налога на имущество юридических лиц, особую значимость приобретает раскрытие теоретических и практических аспектов именно данного налога.

Основные изменения, затронувшие данный налог, связаны с тем, что с 1 января 2014 года регионы получили право перейти на расчет налоговой базы в отношении некоторых видов недвижимого имущества исходя из их кадастровой стоимости, которая максимально приближена к рыночной.

В соответствии с НК РФ (далее – НК РФ), кадастровая стоимость имущества проводится в отношении следующих видов недвижимого имущества, признаваемых объектами налогообложения:

1. Административно – деловых и торговых центров, а также помещений в их составе;
2. Нежилых помещений, которые фактически используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания;
3. Объектов недвижимого имущества иностранных организаций [1].

Реализация данного проекта позволит:

- увеличить поступления в бюджет
- сделать налоговые правила едиными для всех;
- снизить размер налога в отношении честных собственников;
- эффективно распоряжаться имеющимся имуществом.

На сегодняшний день далеко не все субъекты РФ готовы перейти к подходу исчисления налога на имущество юридических лиц в отношении выше представленных типов недвижимого имущества. Одним из первых, кто сможет оценить все плюсы и минусы изменений, произошедших в НК РФ, станет город федерального значения Москва.

Налог на имущество организаций устанавливается законами субъектов РФ. В соответствии с п. 2 ст. 372 НК РФ субъекты могут в соответствующем законе определять особенности определения налоговой базы для отдельных объектов недвижимого имущества. Стоит заметить,

что они не могут принять закон, устанавливающий особенности определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости в отношении объектов, указанных в пп. 1 и пп.2 п.1 ст. 378.2 НК РФ, пока в установленном порядке не будут проведены результаты определения кадастровой стоимости объекта [1].

На территории города Москвы особенности обложения налогом на имущество организаций установлены законом города Москвы от 05.11.2003 N 64 "О налоге на имущество организаций". Соответствующие поправки, затронувшие данный закон, носят идентичный характер с изменениями, произошедшими в НК РФ, но лишь за исключением двух моментов. Во-первых, расчет налоговой базы исходя из кадастровой стоимости в отношении административно – деловых и торговых центров будет осуществляться лишь при условии, что их общая площадь составляет свыше 5000 м². Во-вторых, расчет налоговой базы исходя из кадастровой стоимости в отношении зданий и сооружений, используемых в целях размещения объектов делового, административного или коммерческого назначения будет возможен лишь с 1 января 2015 года, т.е. на год позже [4].

Законом предусматриваются и размеры налоговой ставки. В переходном периоде, т.е. в 2014-2018 гг., будет происходить ее плавное повышение с 0,9% до 2,0% к 2018 году. Для остальных объектов недвижимого имущества налоговая ставка в Москве осталась прежней и составляет 2,2% [4].

Алгоритм расчета налога предельно прост. Согласно ст. 375 и ст. 378.2 НК РФ, сумма уплачиваемого налога равна произведению кадастровой стоимости объекта по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, и налоговой ставки [1].

Порядок определения налоговой базы на основе среднегодовой стоимости имущества, не попадающего под действие ст. 378.2 НК РФ, не изменился. Он базируется на его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, такие как УСН и ЕНВД, порядок взимания налога также изменился. Если раньше организации полностью освобождались от уплаты имущественного налога, то согласно поправкам в налоговом законодательстве данное право было частично урезано. Теперь они обязаны уплачивать данный налог в отношении тех объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость. Для плательщиков УСН эти изменения вступают в силу с 1 января 2015 года. Что касается налогоплательщиков ЕНВД, то они обязаны уплачивать данный налог с 1 июля 2014 года.

Как уже было отмечено, одной из основных целей введения данного налога выступает пополнение бюджета субъекта РФ. Решение о расчете налоговой базы в отношении некоторых видов недвижимого имущества исходя из их кадастровой стоимости приведет к тому, что собираемость

налога к 2018 году повысится в 5-8 раз. С целью подтверждения тезиса рассмотрим пример.

Для расчета инвентаризационной стоимости, являющейся основой определения налогооблагаемой базы налога на имущество физических лиц, используются сборники укрупненных показателей восстановительной стоимости (далее – УПВС). Сборники также используются для расчета восстановительной стоимости. Вследствие этого вычислим восстановительную стоимость одного из таких объектов и рассчитаем величину налога по новой методике и без нее.

Оценка проводится для здания, имеющего кадастровый номер 77:00:0000000:41516. Объект оценки – торговый центр «Круг». Расчет восстановительной стоимости проходит по формуле:

$$C_{\text{вос}} = B \times V_{\text{зд}} \times I_1 \times K_1 \times I_2 \times K_{\text{ндс}}, \quad (1)$$

где: B – восстановительная стоимость 1 м^3 ;

$V_{\text{зд}}$ – объем здания в м^3 ;

I_1 – индекс перехода от цен базисного периода к ценам на 1 января 1984 года;

K_1 – территориальный коэффициент к индексу I_1 , учитывающий особенности изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ по городу Москва;

I_2 – индекс перехода от цен 1 января 1984 года к ценам III квартала 2014 года;

$K_{\text{ндс}}$ – коэффициент учета налога на добавленную стоимость.

1. Найдем восстановительную стоимость 1 м^3 . Т.к. объектом оценки выступает торговый центр, то необходимо использовать сборник УПВС № 33 «Здания и сооружения торговых предприятий». Чтобы найти восстановительную стоимость 1 м^3 , нужно знать объем торгового центра [6];

2. Рассчитаем внутренний объем оцениваемого объекта. Площадь торгового центра имеется на сайте Росреестра [8]. Высота указывается в технической документации здания. Перемножив данные, получим:

$$V_{\text{зд}} = 12728 \times 3,3 = 42002,4$$

Т.к. город Москва относится к первому территориальному поясу, а объем здания составляет менее 75000 м^3 , то восстановительная стоимость 1 м^3 составит 17,2 рубля [5], [6];

3. Индекс перехода от базисных цен к ценам 1 января 1984 года для предприятий розничной торговли равен 1,18 [2];

4. Территориальный коэффициент, учитывающий особенности изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ по городу Москва составляет 0,92 [2];

5. Для перехода от уровня цен 01.01.1984 к ценам III квартала 2014 года используются данные межрегионального информационно-аналитического бюллетеня «Индексы цен в строительстве». Согласно данным, коэффициент равен 121 [7];

6. Т.к. ставка налога в России установилась на уровне 18%, соответствующий коэффициент составит 1,18;

7. Подставим все имеющиеся данные в формулу 1 и рассчитаем восстановительную стоимость торгового центра:

$$C_{\text{вос}} = 17,2 \times 42002,4 \times 1,18 \times 0,92 \times 121 \times 1,18 = 111\,979\,820$$

8. Заключительным шагом расчетов является отыскание предельных величин налога от владения данным имуществом и их последующее сравнение.

Чтобы рассчитать величину налога без учета поправок главы 30 НК РФ, нужно вычислить остаточную стоимость исследуемого объекта, при этом моральный и экономический виды износа учитываться не будут. Тогда остаточная стоимость может быть получена исходя из следующей формулы:

$$C_{\text{ост}} = C_{\text{вос}} - C_{\text{вос}} \times K_{\text{АО}} \times n, \quad (2)$$

где: $C_{\text{вос}}$ – восстановительная стоимость объекта в ценах 2014 года;
 $K_{\text{АО}}$ – коэффициент амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов – 0,012 [3];

n – количество лет с момента постройки объекта – 25.

Подставим имеющиеся данные в формулу 2 и получим:

$$C_{\text{ост}} = 111\,979\,820 - 111\,979\,820 \times 0,012 \times 25 = 78\,385\,874$$

Соответствующая величина налога составит: $78\,385\,874 \times 0,022 = 1\,724\,489,23$ руб. Чтобы узнать величину налога с учетом поправок налогового законодательства РФ, нужно знать кадастровую стоимость объекта, которая указывается на электронном сайте Росреестра. Тогда размер налога составит:

- $425\,879\,588,72 \times 0,009 = 3\,832\,916,3$ – в 2014 году;
- $425\,879\,588,72 \times 0,012 = 5\,110\,555,06$ – в 2015 году;
- $425\,879\,588,72 \times 0,015 = 6\,388\,193,83$ – в 2016 году;
- $425\,879\,588,72 \times 0,018 = 7\,665\,832,6$ – в 2017 году;
- $425\,879\,588,72 \times 0,02 = 8\,517\,591,77$ – в 2018 году.

Таким образом, уже в 2014 году в бюджет поступит в 2,22 раза больше. К 2018 году эта величина увеличится до значения 5,3. В соответствии с прогнозами, новое налогообложение, основанное на кадастровой стоимости имущества, к концу 2014 года дополнительно добавит в столичную казну порядка 17 млрд. руб. Существует вероятность, что, данная цифра будет уменьшена до 10 млрд., при этом положительный эффект все равно будет весьма ощутим, тем более что в дальнейшем эта цифра будет стабильно расти.

Текущие результаты кадастровой оценки породили множество разногласий в предпринимательской среде. Это является прямым следствием того, что большинство объектов, по мнению собственников, оценено слишком дорого. Чтобы сделать размер налога более справедливым, у бизнесменов есть два варианта дальнейшего развития событий: оспорить результаты кадастровой стоимости в территориальной

комиссии при Управлении Росреестра, или же обратиться в арбитражный суд.

На сегодняшний день реальность такова, что Комиссии, созданные при Управлениях Росреестра по субъектам, отклоняют большую часть подаваемых заявлений, в результате чего суды перегружены исками об оспаривании решений комиссий и пересмотре кадастровой стоимости. Т.к. судебная практика по этой категории споров сейчас только формируется, позиции судов к разрешению схожих вопросов зачастую диаметрально противоположные. В этой связи целесообразно разработать ряд мероприятий, направленных на устранение данных проблем и способствующих дальнейшему совершенствованию системы оспаривания кадастровой стоимости.

Обобщая все вышесказанное, можно заключить, что ввод поправок в 30 главу НК РФ полностью оправдан. Это естественно, что на современном этапе имеется множество проблем, требующих неотлагательного решения. Несовершенство нормативной базы, отсутствие четкой судебной практики – все это пока что отрицательным образом сказывается на текущих и будущих результатах. Однако можно быть полностью уверенным, что уже в ближайшее время эти недостатки будут устранены и уплата налога станет еще более гибкой, справедливой и эффективной.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 N 117-ФЗ (ред. от 29 декабря 2014)
2. Постановление Госстроя СССР от 11 мая 1983 № 94 «Об утверждении индексов изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ и территориальных коэффициентов к ним для пересчета сводных сметных расчетов (сводных смет) строек»
3. Постановление Совмина СССР от 22 октября 1990 № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР»
4. Закон города Москвы от 20 ноября 2013 № 63 «О внесении изменений в Закон города Москвы от 5 ноября 2003 года № 64 «О налоге на имущество организаций»
5. Общая часть к сборникам УПВС зданий и сооружений для переоценки основных фондов / Госстрой СССР. – М.: Энергия, 1971. – 24 с.
6. Сборник УПВС № 33. Укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений торговых предприятий для переоценки основных фондов. – М.: Экономика, 1970. – 40 с.
7. Индексы цен в строительстве. Межрегиональный информационно-аналитический бюллетень. – М.: КО-ИНВЕСТ, 2014. – № 87. – 162 с.
8. Официальный сайт Росреестра РФ - <https://rosreestr.ru/>

К ВОПРОСУ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Соколова А.А., Хромылева Т.С.

Руководитель Сергиенко Н. С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Работа посвящена изучению возможных источников пополнения местных бюджетов. В работе рассмотрены возможные пути пополнения доходной части местных бюджетов за счет средств самообложения граждан и патента.

Ключевые слова: государственные и муниципальные финансы, местные бюджеты, самообложение граждан, патентная система налогообложения.

В настоящее время в большинстве регионов Российской Федерации остро стоит вопрос обеспечения собственными доходами, который возникает вследствие создания федеральными органами власти бюджетной системы, основанной на перераспределении доходов в центр. При этом в бюджетной системе нашей страны муниципальные бюджеты - самые многочисленные. Являясь низовым звеном этой системы, они составляют ее финансовый фундамент. На местные бюджеты приходится большая часть бюджетных расходов на социальную сферу (около 60 %) и народное хозяйство (40 %).

Механизм аккумуляции ресурсов в федеральном бюджете с последующим перераспределением работает неэффективно. Это приводит к тому, что замедляется социально-экономическое развитие территорий из-за нехватки ресурсов на осуществление текущей деятельности и развитие.

В 2013 году доходы местных бюджетов в консолидированном бюджете Калужской области составили 28,4 млрд. рублей, а расходы – 28,6 млрд.руб. В 2014 году доходы местных бюджетов в консолидированном бюджете Калужской области составили 29, 7 млрд. рублей, в то время как расходы были зафиксированы в размере 30,4 млрд.руб.

Местные бюджеты могут пополняться за счет различных источников, к которым относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц, поступления от патентной системы налогообложения, средства самообложения граждан и другие неналоговые поступления.

Чтобы расширить перечень собственных доходов местных бюджетов, законодательством предусмотрена возможность взимания средств самообложения граждан. Согласно Федеральному закону от 6.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» под средствами самообложения граждан понимаются разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения [1]. Размер платежей в порядке

самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей муниципального образования, за исключением отдельных категорий граждан, численность которых не может превышать 30% общего числа жителей муниципального образования и для которых размер платежей может быть уменьшен [6].

В Калужской области в 2013 году сумма доходов от самообложения граждан была собрана в объеме 441 500 рублей, что составило только 0,024% всех доходов консолидированного бюджета Калужской области. В 2014 году в бюджеты поселений Калужской области было зачислено доходов по самообложению граждан 1 598 514,28 рублей. Это третий показатель в Центральном федеральном округе.

Средства самообложения могут использоваться для решения вопросов внутри муниципального образования, которые предусмотрены статьями 14-16 Федерального закона № 131-ФЗ. Самообложение граждан как вид доходов местных бюджетов развивается лишь в 46% субъектов РФ. Это может быть связано как с неразвитостью механизма самообложения, так и с низким уровнем политического участия населения. Однако в будущем самообложение граждан может стать одним из основных и надежных источников пополнения местных бюджетов.

Другим перспективным источником доходов местных бюджетов может стать патентная система налогообложения. В Калужской области патентная система налогообложения введена Законом № 328-ОЗ от 25.10.2012 и действует с 1 января 2013 года.

Патентная система налогообложения относится к специальным налоговым режимам, целью которых является упрощение условий налогообложения для некоторых категорий налогоплательщиков с помощью пониженной ставки налога либо освобождения от уплаты некоторых налогов. Новый налоговый режим, вступив в силу, заменил упрощенную систему налогообложения на основе патента. Необходимо заметить, что ПСН применима только для индивидуальных предпринимателей, средняя численность работников которых по всем видам деятельности за налоговый период не превышает 15 человек. В таблице 1 представлены объемы налоговых поступлений от налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения по областям Центрального Федерального округа.

Таблица 1.

Поступления от налога, взимаемого в связи с применением ПСН в консолидированные бюджеты субъектов РФ (млн. руб)

Субъект РФ	Доходы бюджета	Налог, взимаемый в связи с применением ПСН	Доля налога в доходах бюджета, %
Брянская область	52 611 385 489,54	6 810 039,66	0,013
Калужская область	57 423 401 208,98	5 962 856,08	0,010

Курская область	54 284 402 535,10	954 446,00	0,002
Московская область	509 134 977 769,57	216 643 166,66	0,043
Орловская область	36 025 306 080,06	11 681 593,54	0,032
Смоленская область	42 784 154 542,92	38 515 510,86	0,090
Тульская область	72 638 322 639,25	7 152 693,30	0,010

Источник: Таблица составлена авторами по данным отчетов об исполнении консолидированного бюджета субъектов РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов.

В 2013 году доходы от налога, взимаемого в связи с применением ПСН, составляли незначительную долю в совокупных доходах регионов. Наименьшие поступления зафиксированы в Курской области в объеме 954 446 руб. В абсолютном выражении максимальный объем поступлений от патентного налогообложения поступил в консолидированный бюджет Московской области. При этом наибольшую долю доходы от патента занимают они в консолидированном бюджете Смоленской области. В Калужской области объем поступлений от патента составил в 2013 году 5, 96 млн.руб., или всего 0,009% всех доходов консолидированного бюджета области, что ниже аналогичного показателя по другим областям.

Данные различия могут объясняться различиями в стоимости патента на осуществление деятельности. Стоимости патентов представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Стоимость патента на осуществление некоторых видов деятельности по областям без привлечения наемных работников (тыс.руб)

Вид деятельности	Брянская	Калужская	Курская	Московская	Орловская	Смоленская	Тульская
Ремонт, обуви	6	10,8	17,9	11,7	7,1	6	6,5
Парикмахерские услуги	9	16,2	16,6	11,7	10,1	6	12,7
Ветеринарные услуги	9	14	18	11,7	6	6	13,2
Проведение занятий по физ. культуре	6	10,8	7,2	11,7	6	13,5	8,8
Ритуальн	15	10,8	18	11,7	10,1	9	12,7

ые услуги						
-----------	--	--	--	--	--	--

Источник: Таблица составлена авторами по данным Законов субъектов РФ о потенциально возможном к получению годовом доходе.

В Калужской и Курской областях показатели объемов доходов от патентной системы налогообложения наименьшие, что может быть следствием высокой стоимости патента. Проведенное авторами исследование подтвердило вывод о том, что стоимость патента в данных регионах значительно выше, чем в других областях ЦФО.

В 2013 году в консолидированном бюджете Калужской области доходы от применения патентной системы налогообложения в бюджетах городских округов составили 3 797 015,3 руб., а в бюджетах муниципальных районов 2 165 840,77 руб.

Патентная система налогообложения - очень молодой специальный налоговый режим, который в дальнейшем будет подлежать корректировке, дополнению и устранению недостатков. Однако уже сегодня можно говорить о ПСН как об эффективной системе, которая упрощает экономическую деятельность многих предпринимателей и служит инструментом увеличения налоговых доходов бюджета.

Как видно из проведенного анализа, несмотря на разную природу данных источников доходов местных бюджетов, они обладают большим потенциалом и способны в значительной мере пополнить доходную часть местных бюджетов.

Литература

1. Федеральный закон от 6.10.2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления»
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации
3. Налоговый кодекс Российской Федерации
4. Закон Калужской области от 25.10.2012 № 328-ОЗ
5. Закон Курской области от 23.11.2012 № 104-ЗКО
6. Сергиенко Н.С. Самообложение как форма добровольного участия населения в социально-экономическом развитии поселения // Современные исследования социальных проблем. XII Международная научно-практическая конференция. - 2015. - № 1 (21). С. 266-269.
7. Официальный сайт Федерального казначейства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Кондрашова А.О., студентка 3 курса
Костина О.И., к.э.н., профессор
Калужский филиал Фининиверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматриваются возможные финансовые риски кластеров Калужской области, также на материалах Калужской области рассмотрен процесс формирования автомобильного кластера и кластера фармацевтики, обеспечивающих эффективную коммерциализацию результатов научных исследований и инновационное социально-экономическое развитие региона и страны.

Ключевые слова: кластер, управление рисками, конкурентоспособность региона, государственная поддержка кластерных проектов.

Экономическое развитие нашей огромной страны невозможно без ускорения темпов социально-экономического развития регионов. Поэтому важнейшими задачами органов власти становится повышение уровня конкурентоспособности регионов, под которыми в условиях международной конкуренции следует понимать обеспечение сравнительно высоких доходов и уровня занятости населения. Их можно решить за счёт эффективной реализации производственных, ресурсно-сырьевого, трудового, инновационного потенциалов регионов, обуславливающих уровень конкурентоспособности региональных экономик.

Конкурентоспособность региона определяют наличие конкурентоспособных отраслей (или их сегментов) и способность региональных органов власти создавать местным предприятиям условия для достижения и удержания конкурентных преимуществ.

В последнее десятилетие всё большее значение приобретает кластерная концепция, в соответствии с которой конкурентоспособность региона зависит от существования на его территории кластеров взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса. Согласно М.Портеру, который ввел представление о кластере в современную экономическую науку, «кластер – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». [1] Однако необходимо заметить, что особенность кластера заключается в его инновационности. Индустриальное образование, сформированное производителями и поставщиками, становится кластером после того, как в нее начинает встраиваться система образования, науки, исследований и разработок. Функционирование кластера происходит на основе адаптации региональных инновационных процессов к хозяйственной жизни. [6]

Преимущество кластеров заключается в том, что они обеспечивают привилегированный или дешевый доступ к специализированным факторам производства (новое оборудование и технологии, квалифицированный персонал, развитая инфраструктура, включая подготовку кадров и проведение НИОКР, и т.д.). Кластеры позволяют обеспечивать взаимодополняемость видов деятельности (по удовлетворению покупательского спроса, маркетингу, закупкам), повышая тем самым качество и эффективность работы. [3]

Наряду с этим, кластеры позволяют государственным структурам в регионах четче регулировать направления социально-экономического развития территорий, прогнозировать и корректировать тенденции хозяйственного развития за счет координации усилий заинтересованных сторон.

Вместе с тем, создание кластеров сопровождается рядом характерных для них рисков. На начальном этапе создания кластера риск его развития может быть вызван пренебрежением внешних связей, недостатком предвидения более эффективных новаций, сложностью переориентации всей цепочки связей на новые технологические, логистические, финансовые и другие более эффективные формы интеграционного и кооперационного взаимодействия, снижением конкурентного давления на участников кооперации и ослаблением у них движущих сил инновации, недостаточностью развития социального капитала кластера. [2]

Наряду с данными рисками, могут возникать риски, непосредственно связанные с реализацией кластерной политики в регионе: риск выбора ошибочных приоритетов финансирования мероприятий кластерной политики из бюджетных источников; риск недостаточной координации деятельности при реализации кластерных проектов на федеральном, региональном и местном уровнях; низкий уровень участия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в реализации кластерных проектов; риск неэффективности мониторинга реализации кластерной политики, вследствие отсутствия четкой системы показателей оценки их эффективности. Кластерам присущи также все виды финансовых рисков. [2]

Из всего сказанного выше становится ясно, что в условиях кластерного подхода необходима сбалансированная, эффективно функционирующая система управления рисками, и ее основы должны закладываться при разработке региональной кластерной политики.

Формирование и поддержка кластеров в последнее время закономерным образом приобретает популярность в региональном управлении. Так, например, в Калужской области, согласно стратегии социально-экономического развития в ближайшие 20 лет планируется формирование 7 кластеров.

Калужская область сформировала ведущий российский автокластер - ТОП-3 в России по производственным мощностям. [5]

Перспективы развития кластера связаны с началом строительства в 2013 году в Калуге завода по производству автомобильных двигателей. ООО «МАЛЕ Технолоджиз РУС» строит в регионе складской комплекс для поставки компонентов, систем и двигателей на автозаводы калужского региона. Общий объем инвестиций в новые проекты кластера составит около 1 миллиарда евро, среди них начало производства систем шасси и электрооборудования на территории Калужской области. [4]

Анализируя опыт развития автомобильного кластера в Калужской области следует отметить, что данное направление кластерной политики реализуется, достаточно в полной мере. Однако решение конкретных вопросов их реализации наталкивается на ряд проблем, связанных с несоблюдением сроков выполнения обязательств сторонами, отсутствием надлежащих ресурсов, несвоевременностью или не в полном объеме ввода инфраструктурных объектов кластера, большими сроками подготовки проектно-сметной документации на строительство различных объектов, трудоемкой и длительной процедурой таможенного оформления поступления комплектующих, неразвитостью транспортной инфраструктурой доставки автокомпонентов и др. Для решения указанных проблем необходим комплексный и системный подход к организации построения управления рисками и здесь интересен опыт Калужской области. Так, для упрощения и сокращения времени таможенного оформления грузов в области был организован таможенный пост, налажены кратчайшие маршруты движения грузов, создан образовательный центр для подготовки кадров необходимых профессий.[4]

Но следует отметить, что Калужская область не является регионом исключительно автомобильной направленности. В числе основных «драйверов» роста региональной экономики руководство региона также видит кластер фармацевтики и биотехнологий. По мнению экспертов это одно из самых перспективных направлений в мире, обеспечивающих наибольшую добавленную стоимость. Стратегия создания кластера фармацевтики и биотехнологий в Калужской области включает задачи по достижению 10% доли фармацевтики в объеме промышленного производства; привлечение не менее 4-х глобальных фармпроизводителей; создание не менее 3000 новых рабочих мест.

Кластер фармацевтики и биотехнологий интересен в свете того, что именно кластеры способны обеспечить синергию системных и глобальных игроков рынка, консолидирующих лучшие практики в сфере фармацевтики, биотехнологий и ориентированных на производство, развитие инноваций и подготовку персонала, и, соответственно, стать драйверами развития фармацевтической промышленности РФ. [7]

В целях мобилизации ресурсов, снижения затрат целесообразна разработка совместных (кластерных) проектов. При этом важно активнее привлекать малый и средний бизнес. Особенно следует обращать внимание на быстрорастущие компании с большим потенциалом роста и перспективами развития, привлекательные для поставщиков, сервисных организаций и пр. Такие компании образно называют «газелями» и в

отличие от «мышей» (малых компаний) и «слонов» (крупных компаний), которые находятся в относительно стабильном состоянии, они имея ежегодный темп роста продаж как минимум 20% заинтересованы в развитии новых возможностей и быстро приспосабливаются к новым условиям, что характеризует их мобильность и нацеленность на перспективу. В условиях отсутствия в кластере таких компаний-«газелей» ослабевает поддержка и возрастает риск развития инновационного прорывного бизнеса, а возможности создания на базе кластера точки роста региональной экономики скорее можно оценить как низкие. Таким образом, следует обращать больше внимание не столько на количество «якорей», сколько потенциал компаний использовать и реализовывать инновационные возможности и добиваться конкурентных преимуществ.

Основной акцент государственной поддержки кластерных проектов должен определяться финансированием совместных НИОКР-проектов и развития инвестиционной и инновационной инфраструктуры, совместного маркетинга и пр. Поддержка кластеров, по нашему мнению, больше должна заключаться в точечном развитии инновационной инфраструктуры, поддержке сетей и кооперационных взаимодействий в кластере, позволяющих эффективно развивать потенциал каждого из его участников.

Литература

1. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 258с.
2. Мигранян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров» [Электронный ресурс] <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>
3. Кластеры [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>
4. Управление финансовыми рисками в региональных кластерах [Электронный ресурс] <http://www.uecs.ru/>
5. Пирогова Т. Э., Витютина Т.А. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России. /Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2011. - № 3. – с. 57 – 68.
6. Костин И.В., Костина О.И. Бюджетное регулирование инвестиционной деятельности в регионе. Материалы Международной научно-практической конференции 27 декабря 2013г. /АНО Издательский дом «Научное обозрение», 2013г., С.39-52.
7. Крутиков В.К., Костина О.И. Инновации в развитии региона: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. Вестник Брянского государственного университета. №3: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами Брянск: РИО БГУ, 2013г.С.25-32.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ВУЗОВ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Беззаботнова Ю.Р., студентка 3-го курса
Руководитель **Демидова Л.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Ни для кого не секрет, что в наши дни все более актуальной становится проблема трудоустройства студентов и выпускников вузов, реализации их профессионального потенциала. Молодые специалисты, которые выходят на рынок труда после окончания учебных заведений, неизбежно сталкиваются с различными проблемами и сложностями. Причиной этому является отсутствие опыта практической деятельности. Во многих профессиях недостаточно одних теоретических основ и знаний. От года до трех лет стажа по специальности – такое условие является обязательным в большинстве компаний при приеме на работу. Именно из-за отсутствия опыта работы молодежи чаще всего и отказывают.

Многие выпускники, закончив учебные заведения, пребывают в состоянии растерянности. Большинство из них привыкло жить по составленному деканатом расписанию. Поэтому, получив диплом в руки и полную свободу действий, они не знают, где искать себе работу.

И многие из них не находят работу по специальности, так как профессиональное образование не имеет устойчивой связи с рынком труда, а рынок образовательных услуг не готов оперативно реагировать на изменения спроса на специалистов.

Молодые специалисты с большим сожалением говорят о том, что проблема трудоустройства есть, и касается не только наличия свободных вакансий. Работодатели нуждаются в квалифицированных работниках нижнего и среднего звена. Тяжело также представителям мелкого и среднего бизнеса, которым нужны ответственные и квалифицированные универсалы. Объект исследования – студенты последних курсов и выпускники ВУЗов в возрасте от 19-23 лет.

Предметом исследования выступают проблемы, возникающие у выпускников при поиске работы. Цель исследования – анализ кадровой политики в области трудоустройства выпускников ВУЗов на региональном уровне, их востребованности со стороны работодателей. В соответствии с целью были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) проанализировать профориентационную политику ВУЗов Калужской области;
- 2) определить каким образом высшее учебное заведение может повлиять на дальнейшее трудоустройство своих студентов;
- 3) проанализировать рынок трудовых ресурсов области и специальностей (направлений подготовки) выпускников ВУЗов;
- 4) рассмотреть насколько эффективно обеспечение взаимоотношения ВУЗов и работодателей в регионе.

В работе использован аналитический метод научного исследования.

По данным Калугастата на территории Калужской области по состоянию на 01.01.2013 были зарегистрированы 26 765 организаций. В целом по области доля работодателей, которые обратились за содействием в поиске подходящих работников (с учетом зарегистрированных на начало года), составила 12,5%.

В отчетном периоде суммарная потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест составила 65 926 единиц (в 2011 году – 59 946). Основная масса свободных мест предназначена для рабочих – 75,6% (в 2011 году – 73,5%). Среди организаций, заявивших о потребности в работниках, доля организаций государственной формы собственности составила 14,2% (в 2011 году – 13,6%, в 2010 году – 14,3%).

Наибольшую потребность в кадрах испытывали строительные организации и предприятия обрабатывающего производства, на долю которых в 2012 году пришлось 49,6% от общего спроса на рабочую силу.

Распределение вакантных рабочих в разрезе видов экономической деятельности организаций-работодателей представлено в таблице 1 [2].

Таблица 1. Динамика распределения вакантных рабочих в разрезе видов экономической деятельности организаций-работодателей

Виды экономической деятельности	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012г. в % к	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	2010 г.	2011 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4365	6,8	4886	8,2	4743	7,2	108,7	97,1
Добыча полезных ископаемых	245	0,4	328	0,5	447	0,7	182,4	136,3
Обрабатывающие производства	16007	25,1	18203	30,4	20666	31,3	129,1	113,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	623	1,0	994	1,7	1218	1,8	195,5	122,5
Строительство	13166	20,6	7314	12,2	12026	18,2	91,1	164,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей,	6520	10,2	4535	7,6	3894	5,9	59,7	85,9

Виды экономической деятельности	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2012г. в % к	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	2010 г.	2011 г.
мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного использования								
Гостиницы и рестораны	1028	1,6	1183	2,0	1399	2,1	136,1	118,3
Транспорт и связь	1795	2,8	2119	3,5	2791	4,2	155,5	131,7
Финансовая деятельность	609	1,0	558	0,9	831	1,3	136,5	148,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4504	7,0	4699	7,8	4171	6,3	92,6	88,8
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3699	5,8	2822	4,7	3107	4,7	84,0	110,1
Образование	6533	10,2	6887	11,5	5388	8,2	82,1	78,2
Здравоохранение и социальные услуги	3038	4,8	3246	5,4	3161	4,8	104,1	97,4
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	1733	2,7	2167	3,6	2079	3,2	120,0	96,0
Прочие	33	0,1	5	0,01	5	0,01	15,2	100,0

В общей потребности в кадрах устойчиво растет доля организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых, производством и распределением электроэнергии, газа и воды, а также вид экономической деятельности которых - гостиницы и рестораны, транспорт и связь, финансовая деятельность. Высокий спрос на строителей объясняется активностью организаций-инвесторов. Инвесторы ведут строительство в основном силами зарубежных компаний, и заявляемые вакансии рассчитаны на работников с опытом работы по зарубежным технологиям и со знанием иностранных языков. Снижается доля организаций оптовой и розничной торговли.

Перечень наиболее востребованных профессий и специальностей практически не меняется. Наибольшим спросом у работодателей пользуются слесари, станочники, водители, монтажники, рабочие строительных специальностей, машинисты, швеи, сварщики, продавцы, техники, трактористы, инженеры, медицинские работники, учителя. Как правило, наиболее сложно «закрываемую» потребность в кадрах испытывают учреждения здравоохранения, образования, науки и культуры, что объясняется сравнительно невысоким уровнем оплаты труда в данных сферах.

Из общей численности граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, количество молодых людей в возрасте 14-29 лет составило 15 834 человека, в том числе по отдельным категориям граждан: в возрасте 14-17 лет – 6 296 человек; выпускников учебных заведений профессионального образования (включая выпускников иногородних учреждений) – 375 человек, из них: начального профессионального образования – 83 человека (или 22,1% от общего числа обратившихся выпускников), среднего профессионального образования – 148 человек (39,5%), высшего профессионального образования – 144 человека (38,4%). Сохранилась тенденция к снижению среди обращающихся за содействием в трудоустройстве доли молодежи в возрасте 14-29 лет (2012 год – 46,3%, 2011 год – 46,9%, 2010 год – 47,1%) [2].

Профессиональная ориентация молодежи, конечно, играет существенную роль при формировании спроса на образовательные услуги, обуславливая тем самым более высокую занятость выпускников образовательных учреждений и обеспеченность экономики необходимыми кадровыми ресурсами. Цель профориентации донести до молодежи, что главное это не приобретение диплома о высшем образовании, как гарантии успеха в жизни, а получение востребованной и соответствующей его интересам и возможностям профессии.

Хотя в последнее время все чаще студенты начинают работать еще до окончания учреждения профессионального образования, каждый год после получения диплома часть студентов оказывается клиентами службы занятости.

Сравнительно низкая конкурентоспособность молодежи на рынке труда обусловлена такими факторами как:

- недостаток профессиональных знаний;

- отсутствие требуемой необходимой квалификации и навыков;
- отсутствие у молодежи опыта в поведении на рынке труда, который был бы направлен на самостоятельный поиск работы или форм занятости;
- малая активность самих соискателей работы (отсутствие уверенности, инертность, неуверенность в собственных силах);
- нежелание адаптировать свои запросы (порой завышенные) к уровню оплаты труда и организации рабочего места, реалиям жизни;
- социальная незрелость и пр.

Пребывание выпускников в статусе безработных также оказывает весьма негативное влияние на их профессиональную и личную жизнь. Утрачиваются полученные в учебном заведении знания и навыки, снижается жизненный тонус и целенаправленное поведение, возникает ощущение ненужности, появляются иждивенческие тенденции в отношении самообеспечения.

Несбалансированность объемов и профилей подготовки специалистов с потребностями рынка труда усугубляют проблемы трудоустройства выпускников образовательных учреждений (особенно коммерческого сектора профессионального образования). Только в тесном контакте с работодателями возможна эффективная реализация основной функции профессиональной подготовки – обеспечение рынка труда необходимыми специалистами, востребованными сектором экономики.

Трудоустройство и занятость молодежи – это проблема нашего государства, так как именно молодежь составляет кадровый потенциал страны. Обеспечение занятости молодежи, в том числе и выпускников образовательных учреждений профессионального образования, является актуальной и долгосрочной задачей службы занятости.

В течение 2012 года в центры занятости населения Калужской области обратилось 375 выпускников учебных заведений профессионального образования Калужской области и иногородних образовательных учреждений. Все они были поставлены на учет в качестве ищущих работу, из которых 288 человек были признаны безработными. Большую часть выпускников, признанных безработными, составляют: техник (различной специализации) 55 человек, менеджер – 39, экономист – 29, инженер (различной специализации) – 29, бухгалтер – 28, юрист-консультант – 25, учитель (преподаватель) – 27, специалист по социальной работе – 5, слесарь по ремонту автомобилей – 8, художник-конструктор (дизайнер) – 7, парикмахер – 6, оператор электронно-вычислительной техники – 5.

В составе безработной молодежи доля женщин на протяжении всего учитываемого периода выше мужской, соответственно 227 и 148 человек.

Выпускникам учреждений профессионального образования центрами занятости населения были оказаны следующие государственные услуги:

- трудоустроено на постоянную работу – 171 человек;
- направлено на профессиональную переподготовку – 27 человек.

Таким образом, до настоящего времени ситуация на рынке труда Калужской области сохраняет положительную динамику, что обусловлено как продолжающимися позитивными изменениями в экономике региона, так и комплексом мероприятий, реализуемых службой занятости населения. В 2012 году в регионе снижен среднегодовой уровень общей и регистрируемой безработицы – до 4,3% (2011 год – 5,6%). Значительно улучшилась ситуация с занятостью работников организаций. Если за 2011 год с организаций по организационно-штатным мероприятиям было уволено 4,4 тысяч человек, то в 2012 году их число уменьшилось до 2,9 тысяч человек. Однако в связи с кризисными явлениями в экономике в 2013 году и в течение 2014 года наблюдается сокращение рабочих мест на большинстве как крупных предприятий, так и мелких предпринимательских структур. Работодатели стараются сокращать свои расходы, в том числе и за счет сокращения работников. Поэтому новым выпускникам необходимо прикладывать дополнительные усилия по поиску работы.

В 2012 году в органы службы занятости населения за содействием в трудоустройстве обратилось 34 235 человек (2011г. – 37 926 человек), что составило 90,2% от уровня 2011 года. Вопрос поиска работы был актуален для 44,2% жителей региона, обратившихся в органы службы занятости населения. При этом в 12 центрах занятости населения доля ищущих работу превышала 50 % от общей массы клиентов, обратившихся за получением государственных услуг. Наибольшие значения по итогам года зафиксированы в ГКУ ЦЗН г. Обнинска (64%) и Износковского района (80,4%), наименьшие – в ГКУ ЦЗН Тарусского и Дзержинского районов (27,8% и 22,5% соответственно).

Сохранился тренд изменения в профессионально-квалификационном составе обратившихся. Так, если в 2010 и 2011 годах доля рабочих составляла 44% и 35%, а доля специалистов – 22% и 18%, то в 2012 она снизилась до 32,9% и 17% соответственно. При этом наблюдается рост доли ранее не работавших граждан, ищущих работу впервые (2012 год – 50,1%, 2011 год – 46,8%, 2010 год – 34%). Хочется отметить, что за период 2013-2014 численность трудовых ресурсов в целом по региону снизилась, что обусловлено снижением численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте.

Таким образом в Калужской области сохраняется положительная динамика трудоустройства выпускников, что обусловлено многими факторами: изменения в экономике региона, комплексом мероприятий, реализуемых службой занятости населения и т.д. Значительные улучшения также наблюдаются в ситуации, связанной с занятостью работников организаций. При этом возросла доля ранее не работавших граждан, ищущих работу впервые.

Вузам необходимо оказывать поддержку поиске рабочих мест для молодежи путем создания Центров развития карьеры, которые помогут формировать партнерские связи и устойчивую систему взаимоотношений вуза с потенциальными работодателями. Это позволит повысить конкурентоспособность будущего специалиста на рынке труда, повысит

престиж вуза, что станет значительным критерием в мотивации выбора учебного заведения абитуриентами, а вузу позволит позиционировать себя как социально-ответственную образовательную структуру.

Литература

1. Васильева Э.К., Лялин В.С. Статистика/Учебник, Издательство: Юнити-Дана, 2012 г., 398 с.
2. <http://kalugastat.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ СУДЕБНОГО ПРИСТАВА-ИСПОЛНИТЕЛЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Хадиатулина Т.А., студентка 3-го курса
Руководитель **Сергиенко Н.С.**, к.э.н. доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрен и проанализирован российский и зарубежный опыт вознаграждение судебного пристава-исполнителя.

Ключевые слова: вознаграждение, пристав-исполнитель, обязательство, государственная служба, законодательство зарубежных стран.

В настоящее время институт выплаты вознаграждения судебному приставу - исполнителю, обеспечившему реальное и своевременное исполнение исполнительного документа, представляет огромный интерес, как в теоретическом, так и практическом плане, особенно в части совершенствования законодательства РФ о судебных приставах и об исполнительном производстве.

Вместе с тем, на наш взгляд, изучение данного института невозможно без рассмотрения законодательства ряда зарубежных стран, а также актов международных организаций, в частности, Совета Европы.

Так, в 2003 и 2009 гг. Комитетом Министров Совета Европы и Европейской комиссией по эффективности правосудия Совета Европы соответственно были приняты Рекомендации, которые затрагивающие, в том числе, вопросы выплаты лицам, состоящим на государственной службе и ответственным за принудительное исполнение судебных и иных решений, вознаграждения за их работу.

Например, Рекомендация № 17 от 09.09.2003 г. Комитета Министров Совета Европы государствам-членам о принудительном исполнении в качестве одного из руководящих принципов принудительного исполнения закрепляет следующее: «Состоящие на государственной службе служащие, ответственные за принудительное исполнение, должны иметь нормальные условия работы, достаточные материальные ресурсы и

вспомогательный персонал. Им должно предоставляться достойное вознаграждение за их работу».

В данном случае государствам, в которых судебные исполнители являются государственными служащими, рекомендуется предоставить им надлежащие условия труда (к примеру, помещения, транспортные средства и оргтехнику), адекватные физические ресурсы (т.е. достаточное количество исполнителей для регулирования и осуществления исполнительного производства) и вспомогательный (административный) персонал. Эффективное исполнение судебных и иных решений требует определенной степени финансовых обязательств.

Таким образом, исходя из смысла указанного принципа, государственные судебные исполнители должны получать адекватное вознаграждение за свою работу, соответствующее их роли и возложенным на них обязанностям.

Аналогичный принцип закреплен и в Методических рекомендациях (Руководстве) № 11 от 17.12.2009 г. Европейской комиссии по эффективности правосудия Совета Европы относительно эффективного применения Рекомендации № 17 от 09.09.2003 г. Комитета Министров Совета Европы государствам-членам о принудительном исполнении.

Необходимо отметить, что институт выплаты вознаграждения судебному приставу-исполнителю закреплен в законодательстве ряда государств Ближнего и Дальнего Зарубежья, в том числе, в странах Европейского Союза. В таблице 1 представлена сравнительная характеристика размера вознаграждения судебного пристава-исполнителя за рубежом.

В Российской Федерации, к сожалению, на сегодняшний день такой механизм мотивации к своевременному и полному исполнению требований исполнительных документов судебным приставом-исполнителем как выплата соответствующего вознаграждения не применяется.

Вместе с тем институт выплаты вознаграждения судебному приставу-исполнителю за исполнение исполнительных документов по отдельным категориям исполнительных производств не является новым для российской правовой системы. Данный институт существовал и активно применялся в советское и постсоветское время.

Таблица 1

Сравнительная характеристика размера вознаграждения
судебного пристава-исполнителя

№	Страна	Законодательство	Размер
1.	Республика Беларусь	Пункт 17 и гл. 18 «Порядок выдачи вознаграждения судебному исполнителю» Инструкции по исполнительному производству, утвержденной постановлением Министерства юстиции Республики	5% от взысканной суммы

		Беларусь от 20.12.2004 г. № 40	
2.	Азербайджанская Республика	Ст. 86 «Поощрение исполнительного чиновника» Закона Азербайджанской Республики от 27.12.2001 г. № 243-ПQ «Об исполнении»	До пятикратного размера заработной платы
3.	Республика Таджикистан	Ст. 98 Закона Республики Таджикистан от 20.03.2008 г. № 373 «Об исполнительном производстве»	5% от взысканной суммы
4.	Кыргызская Республика	Ст. 91 Закона Кыргызской Республики от 18.03.2002 г. № 39 «Об исполнительном производстве и о статусе судебных исполнителей в Кыргызской Республике»	50% от взысканной суммы
5.	Унитарная Республика Украина	Ст. 47 Закона Украины от 21.04.1999 г. № 606-XIV «Об исполнительном производстве» (в ред. Закона от 07.07.2010 № 2453-VI)	2% от взысканной суммы
6.	Республика Латвия	Законодательство Латвийской Республики об исполнительном производстве и о судебных исполнителях	Установленные таксы
7.	Республика Эстония	Законодательство Эстонской Республики об исполнительном производстве	До 13% от взысканной суммы
8.	Республика Казахстан	Закон Республики Казахстан от 02.04.2010 г. № 261-IV «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей»	10% от взысканной суммы
9.	Республика Болгария	Законодательство утвержденное Советом министров Республики Болгария по предложению Министра правосудия по согласованию с Палатой частных судебных исполнителей	Установленные таксы

Так, на основании распоряжения СНК СССР от 27.06.1941 г. № 5982-с судебные исполнители, производящие взыскания в пользу государственных, кооперативных и общественных организаций по делам о растратах и хищениях, получали право на вознаграждение в размере 5-ти % от взысканных сумм. Инструкциями НКЮ СССР, а затем Минюста СССР устанавливался порядок выплаты таких вознаграждений. В частности, в Инструкции об исполнительном производстве, утвержденной приказом Минюста СССР от 15.11.1985 г. № 22, существовал специальный раздел «Выплата премиального вознаграждения судебным исполнителям за работу по взысканию денежных сумм в возмещение ущерба».

В связи с этим предусматривалось, что премиальное вознаграждение выплачивалось судебному исполнителю из сумм, взысканных в пользу государственных, кооперативных и общественных организаций и в доход государства в возмещение ущерба; из сумм, взысканных им при исполнении приговора в части возмещения ущерба по уголовным делам, а также при исполнении им решений по гражданским делам, вытекающим из уголовного дела, при оставлении гражданского иска в уголовном процессе без рассмотрения и при предъявлении иска в гражданском порядке в связи с прекращением уголовного дела (пункты 268, 270 и 271 Инструкции 1985 г.).

Кроме этого, в указанной Инструкции закреплялось, что при передаче судебным исполнителем взыскателю имущества в натуре взыскатель вносил на депозитный счет народного суда для выплаты премиального вознаграждения денежные суммы в размере 5-ти % от стоимости переданного имущества. Денежные суммы, подлежащие выплате судебному исполнителю в качестве премиального вознаграждения, выдавались с данного депозитного счета по чеку на имя судебного исполнителя, подписанному судьей. При этом ответственность за правильную выдачу судебным исполнителям премиального вознаграждения возлагалась на председателей районных (городских) народных судов и народных судей.

Следует отметить, что премиальное вознаграждение, выплаченное судебному исполнителю в связи с исполнением им приговора или решения, вступившего в законную силу, но впоследствии отмененного или измененного в порядке надзора, обратному взысканию не подлежало.

Согласно постановлению Совета Министров СССР от 25.10.1989 г. № 896 «Об улучшении материального обеспечения работников судов, органов прокуратуры и государственных нотариальных контор» судебным исполнителям за счет должника выплачивалось вознаграждение в размере 5-ти % от взысканных в государственный бюджет, а также в пользу государственных, кооперативных и других общественных предприятий и организаций и граждан по уголовным, гражданским делам, административным производствам и исполнительным надписям органов нотариата сумм.

Аналогичный институт был закреплен и в Федеральном законе от 21.07.1997 г. № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве». Так, в соответствии со статьей 89 данного Закона судебный пристав-исполнитель, обеспечивший реальное и своевременное исполнение исполнительного документа, получал вознаграждение в размере 5-ти % от взысканной им суммы или стоимости имущества, но не более 10-ти минимальных размеров оплаты труда, а по исполнительному документу неимущественного характера - 5-ти минимальных размеров оплаты труда.

В случае частичного исполнения исполнительного документа по независимым от судебного пристава-исполнителя причинам вознаграждение выплачивалось пропорционально взысканной сумме. При этом указанная сумма выплачивалась судебному приставу - исполнителю из внебюджетного фонда развития исполнительного производства.

Необходимо отметить, что данный внебюджетный фонд формировался за счет изъятых у должника-организации денежных средств в рублях, а также за счет суммы исполнительского сбора (30% от указанной суммы отчислялись в федеральный бюджет, а остальная сумма поступала во внебюджетный фонд).

Однако в 2004 году в связи с принятием Федерального закона от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» внебюджетный фонд развития исполнительного производства был упразднен, а статья 89 «Вознаграждение судебного пристава-исполнителя» Федерального закона от 21.07.1997 № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» - признана утратившей силу.

В свою очередь, действующий Федеральный закон от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» не предусматривает выплату вознаграждения судебному приставу-исполнителю за реальное и своевременное исполнение исполнительного документа.

Таким образом, по-нашему мнению, вопрос о возобновлении данного института в законодательстве Российской Федерации о судебных приставах и об исполнительном производстве, в том числе, исходя из степени нагрузки судебных приставов-исполнителей по исполнению исполнительных документов имущественного и неимущественного характера, совокупности выполняемых ими прав и обязанностей, а также ответственности и других критериев, на сегодняшний день является крайне актуальным, и его необходимо рассматривать в ходе проводимой Федеральной службой судебных приставов работы по совершенствованию законодательства об исполнительном производстве.

Литература

1. Игнатов В.Г. Государственная и муниципальная служба России. История и современность. - 5-е изд. доп. - М.: Феникс, - 2010.
2. Елисеева М. Н. Вознаграждение судебного пристава-исполнителя: зарубежный опыт и российская действительность // Современное право, - 2011.- № 10.
3. Оленьчева А.Н., Соколова Н.А. Совершенствование законодательства РФ, затрагивающего деятельность Федеральной службы судебных приставов // Практика исполнительного производства, - 2012. - № 2.

К ВОПРОСУ О РЕЗУЛЬТАТАХ СТОЛЫПИНСКОЙ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ В КАЛУЖСКОЙ ГУБЕРНИИ

Крючкова В.Н. студентка 4 курса
Руководитель **Щербакова Н.А.** к.и.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Неуклонный рост экономики России начала XX в. сопровождался подъемами и спадами. За промышленным подъемом 90-х гг. XIX в. последовал мировой кризис 1900-1903 гг. В отличие от стран Европы, где новый подъем начался с 1904 г., в России до 1908 г. наблюдался застой, вызванный ухудшением финансово-экономического состояния страны в результате русско-японской войны и первой русской революции. Однако 1909-1913 гг. снова характеризовались подъемом.

Большое влияние на аграрный сектор экономики имели реформы П.А. Столыпина. Целью настоящей работы является оценка столыпинской аграрной реформы для социально-экономического развития Калужской губернии.

С началом проведения аграрной реформы эксперты отмечали значительное оздоровление экономических процессов. Рост промышленности возобновился с беспрецедентной скоростью и соответствовал небывалой внешней конъюнктуре. Благодаря массовому экспорту пищевых продуктов внешняя торговля была прибыльной, был уравновешен государственный бюджет, даже несмотря на потребность выплачивать западным странам внешнюю задолженность.

В первые годы аграрной реформы земства Калужской губернии отнеслись к ней весьма равнодушно. Отношение переменилось в 1909-1910 гг., когда часть земств все же откликнулась на предложения П.А. Столыпина об активном сотрудничестве по развитию реформационных процессов в сельском хозяйстве. Вместе с тем большинство земских собраний выступили за оказание агрономической помощи в равной степени всему крестьянскому населению – общинникам и единоличным домохозяевам[2].

В ходе реформы одно из центральных мест в деятельности органов местного самоуправления Калужской губернии занимала агрономия. Итогом их работы стало то, что уже к началу 1914 г. насчитывалось 3118 единоличных хозяйств, из которых три четверти составляли хутора, четверть хозяйств – отруба. Доля единоличных хозяйств по уездам распределялась следующим образом: 16% – в Медынском, 15% – в Калужском, 13% – в Мосальском, 10% – в Жиздринском, в остальных уездах данный процент был меньше 10[2].

К сравнению на Дону, по подсчетам В.А. Золотова и А.М. Анфимова, с 1910 по 1916 гг. число хуторских и отрубных хозяйств возросло до 12 969, а укрепленной ими земли - до 119,9 тысяч десятин. На Ставрополье за тот же период укрепили землю 4 3107 - 30,8% хозяев[4].

Главная цель столыпинской аграрной реформы заключалась в уничтожении социального конфликта в деревне, и, в конечном счете,

привлечение на сторону самодержавия широких слоев крестьянства. Для этого предполагалось способствовать превращению большинства жителей деревни в крепкое, проникнутое идеей собственности, богатое крестьянство. По мнению П.А. Столыпина, оно могло стать лучшим оплотом порядка и спокойствия, будучи отколотым от основной массы крестьянства и противопоставленным ей. Этому способствовало создание крестьянского поземельного банка.

С 1907 по 1915 гг. из состава всего банковского фонда Калужской губернии под хутора было отведено 54% площади, под отруба – 31%, остальная часть отводилась коллективным заемщикам. На долю единоличных владельцев приходилось 97% всех выданных ссуд, а общий объем приобретенной банковской земли составил 89%[1].

К сравнению на Дону и в Ставрополье с 1907 по 1914 г. Банк продал крестьянам 61 390 дес. земли, причем 86,8% покупателей составляли хуторяне и отрубники[4].

Столыпинская реформа оказывала значительное влияние на аграрное развитие России:

- 1) открывалась возможность выйти из общины тем, кто этого хотел, и тем, кто пожелает это сделать в будущем;
- 2) расширялись гражданские права крестьян;
- 3) повышалась культура производства, развивались производительные силы сельского хозяйства, происходили прогрессивные сдвиги в формах хозяйствования и структуре производства;
- 4) интенсифицировался землеоборот, создавались благоприятные условия для рынка земли и посредством крестьянского банка земля концентрировалась в руках умелых хозяйственников;
- 5) упорядочивалось землеустройство, сокращалась чересполосица и дальноземелье.

б) смягчалась проблема малоземелья российской деревни, активнее осваивались земли в восточных районах страны.

П.А. Столыпин был едва ли не последним государственным деятелем, который пытался спасти существующий строй не только с помощью репрессивных мер, но и путем реформаторства. Он лучше других видел основные причины так называемого аграрного вопроса, а главное, сумел предложить и во многом осуществить грандиозные планы. Великому реформатору удалось сдвинуть с мертвой точки укоренившиеся устои земельного устройства. Однако при отмеченной поступательной динамике результаты столыпинской реформы в известной степени противоречивы.

Подводя итоги, отметим, что аграрная реформа П.А. Столыпина в Калужской губернии скорее насаждалась населению местными земствами, чем была следствием активного участия крестьян. Основная масса крестьян стремилась всеми доступными средствами сохранить привычный уклад и не допустить самоликвидации общины. Отсюда относительно скромные итоги реформы в губернии. Тем не менее, дальнейшее развитие реформы неуклонно вело к весьма существенным позитивным сдвигам в экономике.

Литература

1. Панасюк В.В. Землеустроительная деятельность крестьянского поземельного банка в годы столыпинской аграрной реформы (по материалам Калужской губернии) // Вестник МГОУ. Серия «История и политические науки». – М., 2012, № 4.
2. Панасюк В.В. Отношение земских учреждений Калужской губернии к столыпинской аграрной реформе. – Тамбов: Грамота, 2013. № 7 (33): в 2-х ч. Ч. II. С. 131-137.
3. Свиридова Т.А. Калужское земство 1865-1918. Очерки истории / под ред. Н.М. Пирумовой. - Калуга: Фонд Символ, 1996. 216 с.
4. <http://hist.ctl.cc.rsu.ru/> [электронный ресурс: дата обращения 10.02.2015]

ВЗГЛЯД НА ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Лаухина М.П. студентка 2 -го курса
Руководитель **Ненашев М.Н.** к.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Рассмотрены основные периоды проявления инфляционных процессов в России; выделены причины инфляционного роста цен, представлены прогнозные оценки, показана целесообразность перехода к режиму таргетирования инфляции.

Ключевые слова: инфляция, темпы инфляции, инфляционные ожидания, рост цен, антиинфляционная политика, таргетирование инфляции.

Инфляция — сложный многофакторный экономический процесс, связанный с обесцениванием денег, проявляющийся в росте цен и нарушении денежного обращения. Природа инфляции многогранна, и в экономике это явление встречается с давних времён. Изначально она возникла в странах, где порча монет принимала значительные масштабы. Власти могли сознательно прибегать к порче денег, чтобы выпустить больше монет и тем самым увеличить доходы казны. Так поступали уже в VI веке до н.э. в Афинах. Также инфляция могла возникнуть при ввозе в страну большого количества драгоценных металлов, как это было в Греции во времена завоеваний А. Македонского или в Европе в эпоху великих географических открытий. Появление в Китае в XI в. и последующее распространение бумажно-денежного обращения привели к тому, что вероятность инфляционного роста цен резко возросла.

Но как оказалось впоследствии, образование излишнего количества денег в обращении — это не единственная причина возникновения инфляции. Причины в каждой стране различны, они могут быть общими или специфическими; внешними или внутренними;

связанными с деятельностью государства или не связанными. Но так или иначе, инфляционные процессы присутствуют в каждой стране.

Экономика России столкнулась с инфляционными проблемами в начале 1990-х гг. Принято выделять следующие причины российской инфляции периода перехода к рынку: диспропорции в экономике, обусловленные издержками командно-административной системы; распад хозяйственных связей, сложившихся в советской экономике; сокращение объема внутреннего валового продукта; дефицит госбюджета; инфляционные ожидания населения.

С началом 2000-х появляются новые проблемы, ускоряющие темпы инфляции. Это всесторонняя монополизация экономики, особенно в сырьевых отраслях; рост тарифов на электроэнергию; налоговая политика государства; внешнеэкономические факторы, например, «внешние ценовые шоки» (удорожание на мировых рынках топлива, сырья и т.д.).

В таблице 1 представлены данные о динамике инфляционных процессов в России с 1991 по 2014 гг.

Таблица 1. Динамика инфляции в России, %

Год	Инфляция	Год	Инфляция	Год	Инфляция	Год	Инфляция
1991	160,40	1998	84,50	2005	10,99	2010	8,78
1992	2508,8	1999	36,60	2006	9,00	2011	6,10
1993	840,00	2000	20,10	2007	11,87	2012	6,58
1994	214,80	2002	15,06	2008	13,28	2013	6,45
1995	131,60	2003	11,99	2009	8,80	2014	11,36

Как видно из таблицы 1, инфляция в России нарастала во времена нестабильности экономической системы страны (1992, 1998, 2008 гг.), но затем имела тенденцию к понижению. Это происходило благодаря принимаемым государством мерам антиинфляционного регулирования.

Для населения России, инфляция – это, прежде всего, общий рост цен, который порой заставляет отказываться от покупки привычных для нас товаров. Иными словами, тот набор товаров, который мы могли приобрести, к примеру, полгода назад по определенной цене, сегодня будет стоить значительно дороже. В этом и проявляется инфляция. На практике для её измерения используется индекс потребительских цен (ИПЦ). ИПЦ - это индекс цен, который рассчитывается для определенной группы товаров и услуг, определяющих состав потребительской «корзины» одного жителя страны и рассчитывающийся, как правило, за год (см. Таблицу 2).

Таблица 2. ИПЦ по России (в % к концу предыдущего месяца)

2014 год			
Январь	100,6	Июль	100,5
Февраль	100,7	Август	100,2
Март	101,0	Сентябрь	100,7
Апрель	100,9	Октябрь	100,8
Май	100,9	Ноябрь	101,3
Июнь	100,6	Декабрь	102,6
2015 год			
Январь	103,9		

Из таблицы 2 видно, что уровень цен в январе 2015 года заметно повысился. По данным Росстата, с начала февраля цены выросли на 0,9%, с начала года – на 4,8%. Вследствие этого увеличилась и инфляция.

По прогнозу главы Банка России Э.С. Набиуллиной, своего пика инфляция достигнет во II квартале 2015 года - более 15%. Впоследствии темп роста цен замедлится и по итогам года инфляция составит 8%.

Снижению инфляции будут способствовать: уменьшение платежеспособного спроса населения и инфляционных ожиданий, исчерпание влияния на цены ослабления рубля, принятые Банком России в 2014 году меры по изменению ключевой ставки.

По прогнозу главы Министерства экономического развития А.В. Улюкаева, среднегодовая инфляция в 2015г. составит 15,8%. Пик инфляции придется на июнь месяц. К этому времени рост цен в годовом выражении может достичь 17,4%. Рост цен на продукты, согласно прогнозу, превысит общую инфляцию и достигнет в первом полугодии 23,8% в годовом выражении. В прогнозе МЭРТ, в отличие от ЦБ РФ отмечается, что риск превышения прогноза по инфляции связан с возможным дальнейшим ослаблением рубля.

Последний раз инфляция в России достигала двузначных чисел в 2008 году, когда она по итогам года составила 13,3%.

В 2015 году Центральный банк планирует завершить переход к инфляционному таргетированию.

Режим таргетирования инфляции подразумевает публичное объявление целевых значений инфляции на определенную перспективу, а стабильность цен становится долгосрочной целью. При этом денежно-кредитная политика Банка России будет воздействовать на экономику преимущественно через процентные ставки. В проекте основных направлений денежно-кредитной политики на 2014г. и период 2015-2016гг. подчеркивается, что уровень процентных ставок в экономике является одним из факторов, определяющих экономические решения домохозяйств и компаний в потреблении, сбережении и инвестировании.

В последние 20 лет инфляционное таргетирование успешно применяется все в большем количестве стран, поэтому ориентированность России на данный режим является оправданной, способной обеспечить невысокие и стабильные розничные цены.

Литература

1. Макроэкономика: учебник для бакалавров / А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.]; под ред. С. Ф. Серegiной. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 521 с. — Серия: Учебники НИУ ВШЭ.
2. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: уровень-инфляции.рф
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>
4. Вести. Экономика. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/>
5. Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/>

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Петракова Е.В., студентка 2-го курса
Руководитель **Мигел А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе приведены практические примеры, подтверждающие инвестиционную привлекательность Калужского региона, которая не стала хуже даже из-за введения экономических санкций.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционные проекты, экономические санкции.

Калужский регион является одним из самых инвестиционно-привлекательных регионов России. Порядка 10 лет привлечение инвестиций является приоритетным направлением развития Калужской области. В области были сформированы несколько кластеров: автомобильный, фармацевтический, агропромышленный, транспортно-логистический, кластер информационных технологий, туристско-рекреационный.

Ежегодно в экономику Калужской области поступает около \$1 млрд. иностранных инвестиций.

Таблица 1. Роль иностранных инвестиций в экономике Калужской области 2009-2014гг. [2].

Год	Иностранные инвестиции, \$ млн.	Доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, %
2009	1132,8	46,7
2010	1194,5	88,4

2011	932,4	87,3
2012	1099,3	61,3
2013	1329	50,5
2014	1422,03	нет данных

Калужская область в последние годы привлекла на свою территорию крупных иностранных инвесторов, размещающих свои производства в созданных индустриальных парках. На сегодняшний день более 70 мировых производителей уже имеют свой бизнес в регионе. В Калужской области реализуются 140 инвестиционных проектов, 86 из них — на территории индустриальных парков. С 2006 года по сентябрь 2011 года в экономику Калужской области было привлечено около 9,5 млрд. долларов инвестиций, из них 5 млрд. – иностранные инвестиции. Было открыто 64 предприятия новой экономики, в том числе в 2013-м начали работу 14 промышленных производств и 3 крупных агрокомплекса. На новых предприятиях создано 20 тысяч рабочих мест. 10 индустриальных парков уже готовы к размещению производств [6].

Самым крупным для области на сегодняшний день является инвестиционный проект компании Volkswagen. 29 мая 2006 года было подписано соглашение о строительстве автосборочного завода в Калуге. Объем инвестиций проекта: более 41 млрд. руб.

В последние годы Германия занимает ведущее место среди зарубежных стран в объеме иностранных инвестиций в экономику Калужской области. По данным статистики за 2002-2012 годы инвестиции из Германии составили \$1 млрд. 227 млн. Общий объем инвестиций, планируемых к вложению на реализацию проектов немецких компаний, разместивших свои производства на территории Калужской области, составляет более 75 млрд. рублей. Несмотря на санкции, бизнес Германии настроен достаточно оптимистично, есть желание сотрудничать с Калужской областью. Интерес есть не только к индустриальным паркам, но также и к особой экономической зоне ОЭЗ ППТ «Людиново».

В 2007 году в поселке Росва был построен автомобильный завод фирмы PSA Peugeot Citroën. На заводе осуществляется сборка кроссоверов нескольких популярных марок- Mitsubishi, Peugeot и Citroën, а также автомобилей гольф-класса- Citroën C4 и Peugeot 308. Мощность сборочного производства составляет 150 тыс. автомобилей в год. Инвестирование составило около 470 миллионов евро.

Однако в связи с последними событиями в Украине страны Европейского Союза и США ввели санкции против многих российских компаний. В ответ Россия ввела ограничения на поставки ряда продовольственных товаров из этих стран. Такие действия, как правило, ухудшают инвестиционный климат страны, попавшей под действие санкций.

С 26 по 2 июня 2014 года отток средств из инвестирующих в российские активы фондов составил \$34 млн. Всего же с начала года инвесторы изъяли из ориентированных на Россию фондов в общей

сложности почти \$1,5 млрд. Начиная с января 2014 года, инвесторы перекадывали средства из фондов, инвестирующих в Россию, в фонды развитых стран. Такой отток капиталов продолжался до начала марта, когда аналитики впервые зафиксировали приток средств в размере \$59 млн. Однако обострение ситуации на Украине, конфликт вокруг Крыма, а также введение санкций в отношении России вновь заставили инвесторов отказаться от инвестиций в российскую экономику. В результате к началу мая накопленный отток достиг \$1,447 млрд. [4].

Однако Калужская область не сильно ощутила негативное влияние санкций. После введения санкций против России ни одно из производств Калужской области не заявило об уходе с рынка. Наоборот, многие сообщили о расширении производства. После ввода ограничений на импорт продовольствия из западных стран, в регионе наблюдается увеличение инвестиций в сельское хозяйство. По итогам 2014 года объем инвестиций, направленных в экономику Калужской области, вырос на 7%. Рост зафиксирован не только в сельском хозяйстве, но и в других секторах промышленности, таких как машиностроение и пищевая промышленность.

Так происходит потому, что современный мир-это большой рынок. И если кто-то из продавцов уходит с рынка, на его место приходят десятки других желающих.

Несмотря ни на какие санкции, интерес к нашему региону проявляют и американцы, и китайцы, и турки, а также наши традиционные европейские партнеры - французы, итальянцы и немцы. Вместе с санкциями могут прийти и новые возможности для развития национального производства [5].

Правительство Калужской области и компания «Мираторг» подписали соглашение о создании крупного проекта по специализированному мясному скотоводству. Проект подразумевает строительство сразу восьми фермерских хозяйств общей площадью 40 тысяч гектаров на территории шести районов региона. Также в Боровском районе запущено рыбоводческое хозяйство, где планируется разведение форели и лосося. Инвестиции в проект составят 2,44 млрд руб. В Хвастовичском районе открылся грибоводческий комплекс по выращиванию вешенок в промышленных масштабах. Хозяйство способно производить 30 тысяч тонн специального субстрата и более 300 тонн самих грибов в год.

Привлекательность Калужская область сильно не потеряет из-за санкций. Несмотря на то, что какие-то инвестиции не придут в Россию, основных инвесторов Калужская область не потеряла. Эти инвестиции придут даже с учетом санкций.

Улучшению инвестиционного климата будут способствовать создание гибких условий для построения и развития бизнеса. В первую очередь, со стороны власти, как региональной, так и федеральной.

Самым показательным является то, что, несмотря на экономические угрозы и санкции, поток иностранцев, желающих инвестировать в Калужскую область, только возрос. Все инвесторы, а это 160 проектов из 30 стран мира, однозначно подтвердили, что продолжают

реализовывать их в Калужской области. Иностранные инвестиции в производства на территории России надежно застрахованы от российских экономических санкций. Инвестировать в Россию оказывается не только выгодно, но и надежно, так как иностранные инвестиции в России находятся под защитой Федерального закона от 9 июля 1999г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [3].

Литература

1. Инвестиционный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Инвестиционный портал Калужской области – <http://www.investkaluga.com>
3. Турсунмухамедов И.Г. Условия активизации привлечения иностранных инвестиций в Калужскую область//Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы международной научно-практической конференции. – под ред. Пироговой Т.Э. 2014. – с. 295-299
4. <http://www.gazeta.ru/business/2014/07/04/6097637.shtml>
forum.kaluga.ru
5. <http://www.kp40.ru/>
6. <http://www.rg.ru/>

СРАВНЕНИЕ СТАБИЛИЗАЦИОННЫХ ФОНДОВ РОССИИ И НОРВЕГИИ

Тужикова М.А., студентка 3–го курса
Руководитель Косихина О.П., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен сравнительный анализ функционирования специальных фондов России и Норвегии, сформированных в периоды стабильно высоких цен на нефть на мировых рынках.

Ключевые слова: управление сверхдоходами от нефтедобычи, Стабилизационный фонд Российской Федерации, Государственный пенсионный фонд Норвегии.

Российская экономика тесно связана с нефтедобычей, сверхдоходы от продажи нефти поступают в специально созданный Стабилизационный фонд Российской Федерации. Практический опыт зарубежных стран в части использования подобных фондов подвигает на более углубленное изучение этой проблемы. Данный вопрос становится ещё актуальнее, если учесть последние события, связанные с падением цен на нефть и последствиями этого для экономики России.

Стабилизационный фонд Российской Федерации, основанный 1 января 2004 года, является частью федерального бюджета. Фонд призван обеспечивать сбалансированность федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой (установлена с 1 января 2006 года на уровне 27 долларов США за баррель сорта Юралс)[1].

Фонд способствует стабильности экономического развития страны, является одним из основных инструментов связывания излишней ликвидности, уменьшает инфляционное давление, снижает зависимость национальной экономики от неблагоприятных колебаний поступлений от экспорта сырьевых товаров.

Одним из наиболее успешно функционирующих зарубежных фондов является Государственный пенсионный фонд Норвегии. Отметим, что Норвегия – третий в мире (после Саудовской Аравии и России) экспортёр нефти. Нефть и газ дают более 35% экспорта страны, обеспечивая до трети доходов бюджета.

Пенсионный фонд правительства Норвегии (Government Pension Fund) был учрежден в 1990 году решением норвежского парламента и назывался тогда Нефтяным фондом. В 2006 году его объединили с национальным Пенсионным фондом и переименовали. Смена названия символизирует цели, во имя которых делаются эти накопления.

Государственный пенсионный фонд Норвегии формирует финансовые резервы в период стабильных или высоких цен на нефть или общего подъёма экономики ввиду старения населения и истощения запасов нефти[2].

Цели создания и предназначения Стабилизационного фонда РФ и Пенсионного фонда Норвегии схожи. Однако же многие российские политики часто критикуют Минфин и предлагают ему учиться у Норвегии. Чем же политика Норвегии отличается от политики России? Какой способ распоряжения деньгами от нефти используют в Норвегии? Проведем сравнение деятельности фондов двух стран (см. таблицу 1).

Норвегия представляет собой положительный опыт использования Стабилизационного фонда, который вполне можно попытаться постепенно реализовать и в нашей стране. Однако и здесь кроется ряд минусов, с которыми норвежским политикам пришлось столкнуться, т.к. их Государственный пенсионный фонд обеспечивает социальную сферу жизни страны:

- Нация в Норвегии катастрофически стареет.
- Старики хотят жить в домах престарелых, которые также находятся на попечительстве государства.
- Молодым людям приходится вдвое больше работать, чтобы платить высокие налоги, благодаря которым содержится социальная инфраструктура.
- Проблема «вечно учащейся молодёжи», которая уже далеко не юного возраста.

На современном этапе Государственный пенсионный фонд Норвегии состоит из двух отдельных суверенных фондов, принадлежащих правительству Норвегии:

- Государственный пенсионный фонд - Глобальный (бывший Государственный нефтяной фонд);
- Государственный пенсионный фонд - Норвегия (бывший Государственный страховой фонд).

Таблица 1. Сравнение Стабилизационных фондов России и Норвегии

Стабилизационный фонд Российской Федерации	Государственный нефтяной фонд Норвегии
Россия тратит нефтяные сверхдоходы не только на внешнем рынке (на досрочную выплату долгов), но и внутри страны – на приоритетные социально-экономические программы.	Норвегия попыталась с помощью нефти спастись от "проклятия старости" - это когда работающие изнывают от высоких налогов, чтобы обеспечить высокую пенсию старикам.
Приток инвестиций в Россию тормозится из-за неразвитой инфраструктуры и повышенной коррумпированности.	В Норвегии у каждого гражданина есть свой идентификационный номер, который является хранителем всей возможной информации о человеке. К тому же в стране преобладают безналичные расчеты. Это исключает факт коррупции, т.к. все денежные потоки человека отслеживаются государством, которое вправе выяснить откуда взяли те или иные доходы.
В России существует проблема скрытой безработицы.	В Норвегии безработица невелика и стабильна.
Информация о вложениях России скупа. На сайте Минфина указано, что средства размещаются на 45% в долларах США, на 45% в евро и на 10% в фунтах стерлингов. Существует также множество экспертных оценок.	Информация о резервах абсолютно доступна. Любой человек может зайти на сайт и посмотреть, в каких компаниях, в каких странах, и в каком объеме размещены средства.
Особенности русского менталитета таковы, что в нашей стране процветает понятие «уклонение от уплаты налогов».	Норвежцы не допускают даже мысли о неуплате налогов, т.к. уверены, что это нужно, в первую очередь, им самим, ведь налоги – основной источник пополнения государственной казны.

В Норвегии правительство может тратить сегодня средства не самого фонда, а лишь небольшую часть той прибыли, которую оно ежегодно получает, инвестируя капитал фонда. Размер ежегодной прибыли зависит и от текущей конъюнктуры, и от профессионализма тех, кто инвестирует. Но сам фонд при этом остается в неприкосновенности.

В России пока не обсуждается вопрос о разделении средств Фонда будущих поколений на основную часть и инвестиционную. Однако, учитывая общее старение населения, совершенно очевидно, что уже в ближайшем будущем придется решать, какую часть денег Стабилизационного фонда можно будет направлять на решение текущих пенсионных проблем[3].

Подводя итог можно сделать вывод, что опыт зарубежных стран по созданию и использованию Стабилизационного фонда имеет как свои плюсы, так и минусы. Определённо, наша страна могла бы взять на вооружение пример Государственного пенсионного фонда Норвегии. Однако мы никогда не сможем полностью повторить его в рамках собственной страны. Здесь важную роль играет разница в менталитетах. Норвежцы понимают, что платить налоги должны все: если человек получил зарплату «в конверте» - ему нужно обратиться в прокуратуру; если налоги разворовали чиновники – необходимо добиться от государства решения этой проблемы. В Норвегии огромную роль играют сами люди, объединяющиеся в коммуны и общества, добивающиеся того, чтобы государство их услышало.

Наша страна должна пройти ещё долгий путь, чтобы кардинально изменились устои общества, чтобы люди научились доверять государству и чиновникам, а те, в свою очередь, действительно начали решать проблемы граждан.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации
2. Белов А.И. Зарубежный опыт формирования и использования стабилизационных фондов / Известия ПГПУ» №3 (7) 2007 г.
3. Воронин Ю., Максимов Ю. Как разумно распорядиться Стабилизационным фондом? // Власть и экономика. № 9. 2009.
4. Современная экономическая наука: учебное пособие под ред. Н.Н. Думной, И.П. Николаевой. Москва, Юнити-Дана, 2012 г.
5. О Стабилизационном фонде РФ <http://www.minfin.ru/ru/stabfund/about/>

ПОДДЕРЖКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ЧАСТНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК РЕГИОНА

Александрова О.Е. студентка 4-го курса
Руководитель **Круглов В.Н.**, д.э.н., доцент,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье охарактеризована сущность поддержки экономических интересов государственных и частных компаний с точки зрения повышения конкурентоспособности регионального АПК. Авторами рассмотрены возможности контроля над конкурентоспособностью АПК регионов РФ в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, региональная экономика, агропромышленный комплекс, Всемирная торговая организация.

Результативность функционирования экономического механизма АПК определяется конкурентоспособностью его хозяйствующих субъектов: как частных, так и государственных. Современные экономические условия в Российской Федерации ставят новые задачи повышения конкурентоспособности агропромышленных предприятий с учётом глобализации мирового хозяйства.

Инструменты, способствующие развитию, а не защите конкуренции, не всегда были направлены на развитие конкуренции или использовались не в полной мере. Поэтому в современных условиях необходимо больше уделять внимание следующим инструментам, направленным на развитие и поддержку обеспечения конкурентоспособности государственных и частных хозяйствующих субъектов АПК регионов РФ в условиях ВТО (рисунок 1).[5]



Рисунок 1. – Направления и инструменты реализации конкурентной политики для обеспечения конкурентоспособности государственных и частных хозяйствующих субъектов АПК регионов РФ в условиях ВТО.

Важным направлением повышения конкурентных позиций обеспечения конкурентоспособности государственных и частных хозяйствующих субъектов АПК регионов РФ в условиях ВТО являются меры в области их имущественной поддержки.

Кроме этого, необходимо совершенствовать систему страхования сельхозрисков. В настоящее время в России застраховано не более 5% посевных площадей. Система перестрахования позволила бы страховщикам спокойно работать и сохранять бизнес, несмотря на чрезвычайные ситуаций или происшествия. И, если государство будет поддерживать сельхозпроизводителей, создавать соответствующие транспортные схемы с учетом удаленности от рынков сбыта, мощности по глубокой переработке продукции, а также если будут задействованы выбывшие в последние годы из оборота около 20 млн. га земли, то Россия в ближайшие годы сможет увеличить сбор зерна почти на 30 млн. тонн и довести его производство до 100-110 млн. тонн в год, а также увеличить сбор других видов продукции сельского хозяйства.[4]

Наряду с финансовыми проблемами, субъекты малого бизнеса сталкиваются с препятствиями в области налогового регулирования, административными барьерами, а также низкой степенью информационной обеспеченности и поддержки. В качестве мер налогового стимулирования развития малого бизнеса и его антикризисной поддержки целесообразно предоставление «налоговых каникул» для вновь

образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления капитальных вложений.[3]

Для решения проблемы недостаточной информационной обеспеченности обеспечения государственных и частных хозяйствующих субъектов АПК регионов РФ была разработана система мониторинга и информационного обеспечения. Ее цель заключается в определении наличия ресурсов у конкретных субъектов АПК и его отдельных подкомплексов, оценке потребности в дополнительном притоке ресурсов в АПК, а также сглаживании эффекта от наличия дополнительных ресурсов у иностранных конкурентов.

В качестве информационной базы системы показателей мониторинга внутренней и внешней среды объекта регулирования конкурентоспособности АПК предлагается рассматривать официальные данные государственной статистики в сфере сельского хозяйства России и зарубежья. Это позволяет регулярно и с достаточной степенью оперативности отслеживать изменения во внутренней и внешней среде.[6]

Создание системы информационной поддержки частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона преследует две главные цели:

- 1) повышение конкурентоспособности АПК на основе предоставления электронных услуг товаропроизводителям и сельскому населению;

- 2) повышение эффективности управления агропромышленным сектором и оперативности регулирования агропродовольственного рынка на основе применения современных информационных технологий.[1]

Достижение поставленных задач возможно посредством создания условий для развития конкурентоспособных производств, обеспечивающих не только поступления в бюджет и рабочие места, но и возможности для расширения производства и, самое главное, развития сопутствующих отраслей, также конкурентоспособных на мировых рынках.

В связи с этим необходимо изложить основные направления развития поддержки экономических интересов частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона: 1) сохранение макроэкономической стабильности; 2) укрепление открытости экономики и возможности конкурентной борьбы, решение самых серьезных проблем: коррупции, недостатков государственного управления, непоследовательности регулирования, сложности приобретения земли; 3) усиление внимания к качеству рабочей силы в соответствии с требованиями рынка; 4) поддержание государственной программы по внедрению инноваций, которые направлены на стимулирование частного сектора и повышение доли НИОКР в частных компаниях.[2] Все это позволит получить территориальным органам управления более точные ориентиры реформирования экономики региона с учетом его специфики, позволит определить приоритетность целей и задач, стоящих в рамках стратегического управления экономикой, обосновать и классифицировать инструменты государственного управления.

Литература

1. Акаткин Ю.М. Система государственного информационного обеспечения АПК и ее роль в повышении конкурентоспособности сельского хозяйства развитии сельских территорий // Никоновские чтения. 2008. №13.
2. Белова Е.И. Организационно-экономический механизм обеспечения и повышения конкурентоспособности региона в современных условиях // Вестник Чувашского университета. 2009. №1.
3. Бережной И.В. Государственная экономическая политика обеспечения конкуренции: уровни, проблемы, инструменты // Journal of Economic Regulation = Вопросы регулирования экономики. 2010. Т.1. №1.
4. Докумова М.А. Государственные механизмы стабилизации и развития АПК в РФ // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2010. №1.
5. Мальцева О.В. Государственная конкурентная политика как форма поддержки конкурентоспособности предпринимательских структур // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. №1.
6. Неганова В.П., Дудник А.В. Мониторинг внешней и внутренней среды как элемент системы государственного регулирования конкурентоспособности АПК // Проблемы современной экономики. 2012. №1.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ АПК РЕГИОНА: ВОПРОСЫ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Александрова О.Е. студентка 4-го курса
Руководитель **Круглов В.Н.**, д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье охарактеризована сущность стратегического управления АПК региона с точки зрения повышения конкурентоспособности государственных и частных хозяйствующих субъектов. Авторами рассмотрены возможности формирования кластеров таких субъектов в условиях ВТО.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, региональная экономика, агропромышленный комплекс, Всемирная торговая организация.

Российский агропромышленный комплекс (АПК) на мировом рынке не имеет выгодных конкурентных позиций по следующим показателям: 1) в среднем гектар пашни в 2,8 раза менее продуктивен, чем в США, и в

2-2,2 – чем в ЕС; 2) уровень продуктивности животных в 2-3 раза ниже, чем в США и ЕС; 3) высокий уровень энергоемкости и материалоемкости производства (в 4 раза выше, чем в США); 4) существенно ниже уровень сложившейся интенсивности и производительности труда, а также технического состояния и технологии производства. Также одной из основных причин создавшейся крайне невыгодной для России ситуации после вступления в ВТО является несоответствие уровня государственной поддержки АПК аналогичным показателям зарубежных стран.

При таком положении может возникнуть угроза продовольственной безопасности страны. Население России с низкой покупательной способностью будет отдавать предпочтение более дешевой импортной продукции из-за высоких экспортных субсидий. Невостребованность отечественной продукции из-за высоких цен в результате низкого уровня дотирования при одновременно высоко затратном производстве приведет к его сокращению и массивному импорту продукции. Все это обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности продукции российского АПК и, как следствие, отечественных частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК регионов РФ.

Достижение конкурентоспособности экономики региона в целом (как системы частных и государственных хозяйствующих субъектов) возможно лишь при реализации концепции устойчивого развития, определяющим критерием которого является рост благосостояния граждан. Это представляет собой синергетический эффект взаимодействия частных и государственных хозяйствующих субъектов региона (в том числе, в случае нашего исследования, относящихся к АПК).

Можно отметить следующие факторы и движущие силы конкурентоспособности частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона: 1) общая макроэкономическая сбалансированность; 2) ресурсная обеспеченность региона; 3) географическое положение территорий; 4) структура производственного потенциала; 5) структура инвестиций и инвестиционная привлекательность территории; 6) человеческий капитал; 7) уровень развития и качество институтов; 8) кластеры и степень внутренней интеграции; 9) региональные сети и региональные инновационные системы.[2]

Повышение конкурентоспособности частных и государственных хозяйствующих субъектов региональной экономики как основы динамичного развития субъекта РФ в сфере АПК подразумевает реализацию таких направлений деятельности, как: 1) повышение плодородия почв, 2) развитие животноводства, 3) техническое перевооружение организаций, 4) поддержка личных подсобных хозяйств, 5) реализация инвестиционных проектов организаций в сфере переработки сельскохозяйственной продукции и т.д.[1]

Эффективным вариантом для решения обозначенных задач является формирование кластеров частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона как организационной формы институциональных отношений частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК

региона, оптимальной в современных условиях, которые, с одной стороны, характеризуются нахождением России в пространстве ВТО, а с другой стороны, реализацией государственной программы поддержки сельского хозяйства на 2013–2020 годы.

Формирование конкурентной среды регионального кластера связано со следующими задачами: 1) снижением административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности; 2) пресечением злоупотреблений доминирующим положением поставщиков сырья, производителей и покупателей продукции базовой отрасли кластера; 3) предотвращением дискриминационного доступа к государственным торгам и изменением ограничивающих конкуренцию законодательных актов на региональном уровне или в области регулирования деятельности отдельных отраслей.

Таким образом, для запуска процесса результативного взаимодействия частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона с целью достижения синергетического эффекта необходимо выбрать целевые ориентиры и очертить следующие приоритетные задачи устойчивого развития АПК субъектов РФ.

1. Разработка и реализация эффективных систем стратегического управления АПК региона, в основе которых должен быть использован позитивный опыт государственного управления аграрным сектором в дореформенной социалистической России, ориентированный на комплексное социально-экономическое развитие села, а также опыт глобальных технологий управления агропромышленными кластерами, обеспечения устойчивого развития сельских территорий. Целевой ориентир и конечный результат: обеспечение благополучия и планомерное улучшение условий жизни населения сельских территорий.

2. Внедрение институциональных технологий управления аграрным сектором, учитывающих высокую природную ценность сельскохозяйственных территорий большинства регионов РФ, значимость традиционной культуры населения сельских территорий с приматом рационального и ресурсосберегающего природопользования и животноводческих традиций. Актуально возрождение и распространение ресурсосберегающей культуры, обеспечивающей устойчивое нерасточительное землепользование и сохранение биоразнообразия флоры и фауны.

3. Формирование системно интегрированной научно-производственной, сервисной инновационной инфраструктуры, позволяющей реанимировать производство, постепенно наращивать темпы его развития на основе улучшения использования ресурсного и кадрового потенциала, институционального стимулирования внедрения современных управленческих и аграрных технологий.

4. Организация эффективной системы подготовки кадров и топменеджмента предприятий аграрной отрасли, призванной комплексно актуализировать сохранение и воспроизводство интеллектуального потенциала кадров АПК и эффективное управление человеческими ресурсами.[3]

Также внедрение и эффективное функционирование новых организационных форм взаимодействия частных и государственных хозяйствующих субъектов АПК региона требуют соответствующего развития федеральной и региональной нормативно-правовой базы. Необходимо нормативно закрепить меры, облегчающие создание и функционирование инновационных кластеров как специфического механизма территориальной организации взаимодействий различных структур (региональных и местных органов власти, хозяйствующих субъектов, научно-исследовательских центров, образовательных учреждений и пр.) в целях активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности регионов.[4]

Здесь важно отметить, что каждому типу развития региона соответствует свой комплекс мер региональной регулятивной политики, направленной на повышение уровня конкурентоспособности кластеров государственных и частных субъектов АПК.

Типологизация социально-экономического развития региона дает возможность сформировать оптимальный с позиции приращения региональной конкурентоспособности набор инструментов и способов государственного регулирования регионального развития.

В заключение отметим, что знак интегральной характеристики конкурентоспособности регионального АПК всегда зависит от конкретных макроэкономических условий. Факторы региональной конкурентоспособности представляют собой набор условий и показателей развития, и их сочетание формирует конкурентные позиции территории в изменчивой глобальной системе. Наряду с предопределенными факторами, такими как географическое положение и обеспеченность природными ресурсами, которые продолжают играть важную роль в формировании конкурентных позиций региона, все большее значение имеют такие составляющие успеха, которые являются результатом совместных усилий региональных властей, бизнеса и общественных организаций. Именно эти институты и успешность их сотрудничества могут обеспечить нужное качество таких составляющих конкурентных позиций, как институциональная среда, человеческий и общественный капитал, внутренняя интеграция регионального пространства.

Литература

1. Белова Е.И. Организационно-экономический механизм обеспечения и повышения конкурентоспособности региона в современных условиях // Вестник Чувашского университета. 2009. №1.
2. Коломак Е.А. Анализ факторов конкурентоспособности региона // Регион: Экономика и Социология. 2009. №3.
3. Николаева Э.В. Стратегическое развитие мясного подкомплекса АПК региона: методологические аспекты и вопросы государственного регулирования // Вестник Бурятской государственной сельскохозяйственной академии им. В.Р. Филиппова. 2011. №1.

4. Сысоева В.Н. Государственное регулирование региональной политики повышения конкурентоспособности региона на основе формирования кластеров // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. №10.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ

Пак А. А., студентка 5-го курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены основные направления развития Калужской области и обобщены приоритетные кластеры. Представлен прогноз развития отраслей региона в разрезе кластеров на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, приоритетные кластеры, Калужская область, перспективы развития.

Современная экономическая ситуация в Калужской области свидетельствует о том, что создание и развитие пространственно организованных кластеров, пожалуй, является эффективным направлением развития данного региона. Это способствует поддержанию его конкурентоспособности как по макроэкономическим показателям, так и по качеству жизни и человеческого капитала.

В настоящий момент на территории Калужской области отсутствуют организованные кластеры. Тем не менее, в регионе существуют предпосылки формирования сетевых экономических сообществ, которые при соответствующей организационной и правовой поддержке могли бы в ближайшее время превратиться в точку кристаллизации хозяйственной активности, существенной для достижения общих целей территориального развития.

Среди существующих кластеров наиболее перспективными можно выделить следующие направления:[2]

1) *Кластер жизнеобеспечения и развития среды*

Наиболее значимым элементом данного кластера становится дорожная инфраструктура. На реализацию программы развития дорожного комплекса региона в 2014 году предусмотрены денежные средства в размере 5,25 млрд. рублей, из них за счет средств Дорожного фонда Калужской области - 5,17 млрд. рублей, средств областного бюджета Калужской области - 84,1 млн. рублей.

Всего за период 2014 - 2016 годов планируется ввести в эксплуатацию после строительства и реконструкции 8,526 км автомобильных дорог и 237,7 погонных метров мостов и искусственных сооружений. В 2017 году протяженность автодорог регионального значения увеличится на 0,8 км за

счет ввода в эксплуатацию транспортной развязки на 274 км трассы М-3 "Украина" в рамках реализации инвестиционного проекта по строительству Калужского цементного завода в Думиничском районе.

Среди других важных элементов можно выделить строительство. В 2014г. на территории Калужской области построены 10675 новых благоустроенных квартир общей площадью 792,4 тыс. кв. метров, что составило 120,6% к 2013г. (2013г. к 2012г. – 107,2%). (см. Таблица 1)

Таблица 1. Жилищное строительство в Калужской области в 2014 г. [5]

	Общая площадь жилых домов, кв. метров	2014г в % к 2013г	Удельный вес в общем объеме введенного жилья, %
Всего	792412	120,6	100
в т.ч. по формам собственности:			
-муниципальная	5935	в 2,1 р.	0,7
-смешанная российская собственность	431	-	0,1
-собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	8382	132,4	1,1
-совместная российская и иностранная собственность	13455	65,2	1,7
-частная	762139	121,5	96,4
из нее:			
индивидуальное жилищное строительство	469782	133,1	59,3

Объем работ и услуг, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2014г. по области составил 43 млрд. 443 млн. рублей (100,8% к 2013г.). В 2014г. крупными и средними организациями произведено работ и услуг на 17 млрд. 579 млн. рублей.

Всего на период 2015 - 2017 годов прогнозируется рост объемов строительных работ в 1,1 раза к уровню 2014 года. [1]

Основная доля объемов работ по виду деятельности "строительство" на территории Калужской области в 2015 - 2017 годах будет приходиться на организации, выполняющие работы на территории г. Калуги (56% в среднем от общего объема), г. Обнинска (17%), Боровского (14%) и Малоярославецкого (5%) районов.

На данных территориях поток строительных работ обусловлен реализацией крупных инвестиционных проектов, в то время как в большинстве районов основной объем работ связан со строительством и ремонтом объектов социальной, коммунальной и инженерной инфраструктуры, жилья.

В 2015 - 2017 годах объемы ввода жилья возрастут и составят более 700 тыс. кв. метров в год. При этом доля индивидуального жилищного строительства сохранится на уровне 2014 года и будет составлять в среднем 43%.

2) *Автостроительный кластер*

Предприятия автокластера в 2015 году прогнозируют замедление темпов роста в связи с уменьшением выпуска легковых автомобилей ООО "Фольксваген Груп Рус", грузовых автомобилей фирмы "Вольво-Восток", что вызвано снижением спроса на российском автомобильном рынке. Автопроизводители подстраивают свои производственные программы под рыночный спрос.

Автоконцерн "Пежо" также не планирует значительного роста производства в связи с достижением проектной мощности своих предприятий и ситуацией низкого спроса на рынке.

В 2015 - 2017 годах муниципальные районы и городские округа ожидают некоторое снижение объемов инвестиций, обусловленное, прежде всего, окончанием активной стадии реализации ряда крупных инвестиционных проектов, таких как завод ООО "Фольксваген Груп Рус" в индустриальном парке "Грабцево", завод ЗАО "Вольво Восток" в индустриальном парке "Калуга-Юг" (городской округ "Город Калуга").

3) *Транспортно-логистический кластер*

Создание транспортно-логистического центра (ТЛЦ) позволит обеспечить резидентов индустриальных парков Калужского региона необходимой транспортно-логистической инфраструктурой.

Функционирующий на данный момент ТЛЦ «Росва» создан с целью оптимизации логистических операций резидентов индустриальных парков Калужской области («Грабцево», «Росва», «Калуга-Юг»), а также обслуживания других участников ВЭД, а также в качестве одного из опорных объектов сети распределения на территории Центрального федерального округа.

В настоящее время ведется строительство крупномасштабного ТЛЦ на территории индустриального парка «Ворсино».

В 2020 году планируется организация пассажирского и грузового транспортного узла на базе аэродрома Ермолино, расположенного на границе Калужской и Московской областей.

4) *Сельскохозяйственный (агропромышленный) кластер*

В структуре сельского хозяйства области на долю растениеводства приходится 51% объемов сельхозпроизводства, на долю животноводства - 49%.

Доля молочной продукции в валовом объеме животноводческой продукции области составляет более 32%.

За счет внедрения современных технологий в сельское хозяйство, увеличения поголовья коров молочного стада, ввода новых производственных мощностей и улучшения кормовой базы в прогнозируемый период ожидается увеличение производства молока на 25%, поголовья мясного скота - не менее чем в 3 - 4 раза.

Особое внимание в развитии сельского хозяйства области уделяется малому бизнесу через реализацию ведомственных целевых программ: "Поддержка начинающих фермеров в Калужской области" и "Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области". За три предстоящих года в рамках этих

программ высокотехнологичные проекты будут реализованы на базе 88 фермерских хозяйств. [3]

В 2015 - 2017 годы в сфере сельскохозяйственного производства прогнозируется достижение объема производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств с приростом в фактических ценах на 41,7%, в сопоставимых ценах - на 16% со среднегодовым темпом прироста продукции сельского хозяйства 3,8% (в том числе продукции растениеводства - не менее 2,9%, животноводства - не менее 4,5%).

5) Кластер фармацевтики и биотехнологий

Калужская область не является регионом исключительно автомобильной направленности. В числе основных «драйверов» роста региональной экономики руководство региона видит кластер фармацевтики и биотехнологий. Его создание было определено в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Калужской области до 2030 года как одно из приоритетных направлений развития экономики. [2]

Фармацевтический кластер в Калужской области развивается очень активно. Рост химического производства главным образом связан с увеличением выпуска фармацевтической продукции. Основные производители ЗАО "Обнинская химико-фармацевтическая компания", ООО "Мир Фарм", ООО "Хемофарм". В 2014 году освоил свои производственные мощности новый фармацевтический завод фирмы ЗАО "Берлин-Фарма", а также открылся завод ООО "Астра Зенека Индастриз". [4]

Высокие показатели прогнозируют в 2015 году предприятия фармацевтической отрасли: ООО "Мир-Фарм", ООО ОХФК", ООО "Хемофарм"

В 2016 году сохранится высокая динамика роста в химическом производстве. В прогнозируемый период в области будут осваивать производство сразу нескольких крупных фармацевтических производств: ООО "Астра Зенека Индастриз", ЗАО "Берлин-Фарма", ООО "Ниармедик Фарма", ООО "Сфера Фарм". [1]

б) Туристско-рекреационный кластер

Объем туристского потока в период с 2015 по 2025 год в среднем за год будет увеличиваться на 12 % и к 2025 году достигнет 4 млн. человек. За период с 2020 по 2025 годы планируется активизация внутрирегиональных туристских потоков, в том числе на основе:

- развития туризма «одного дня», в том числе паломнического, исторического, событийного, экологического, делового (конгрессионного), школьного и спортивного;

- появления нового туристского региона, объединяющего несколько областей, и возможности создания более разнообразных маршрутов с привлечением на свою территорию значимой части туристского потока из г.Москвы;

- развития крупных туристско-рекреационных кластеров в рамках инвестиционных проектов на примере туристско-рекреационного кластера «Никола-Ленивец» (Дзержинский район), культурно-образовательного

туристического центра «Этно-мир» (Боровский район) и центр охоты и рыболовства «Сафари-парк» (Износковский район), парка птиц «Воробьи» (Жуковский район).[3]

Таким образом, вышеперечисленные кластеры с оптимальным сценарием событий позволят Калужскому региону поддерживать привлекательные условия труда, капитальных вложений и уровня жизни в целом. Для этого необходимо правильно выбрать необходимые меры региональной политики: стимулирующие или компенсирующие, которые, в свою очередь, зависят от потенциала определенного муниципального образования.

Литература

1. Постановление Правительства Калужской области от 22.08.2014 N493 «О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»
2. Крутиков В.К., Костина О.И. Инновации в развитии региона: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. // Вестник Брянского государственного университета. №3: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (2013). Брянск: РИО БГУ, 2013г.
3. Крутиков В.К., Костина О.И. Динамичное становление системы сельского туризма в регионах //«Политика санкций и импортозамещения-приоритеты России и интересы европейского союза» Материалы заочной научно-практической конференции с международным участием (6-7 ноября) - Калуга: ИД «Эйдос», 2014г.
4. Министерство экономического развития Калужской области <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/>
5. Калугастат <http://kalugastat.gks.ru>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ

Ганин А.К. студент 2-го курса
Руководитель **Шаурина О.С.**, к.т.н., доцент
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены основные моменты социально-экономического развития Калужского региона.

Ключевые слова: развитие, аспекты улучшения качества жизни, кадровый потенциал.

Термин "развитие" часто употребляется в следующих сочетаниях: экономическое развитие, социально-экономическое развитие, развитие

экономики России (или другой страны), развитие региона, города. В каждом случае под развитием обычно подразумевается любое прогрессивное изменение прежде всего в экономической сфере. Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик. Наряду с чисто экономическими характеристиками нередко рассматривают социальные параметры развития. Кроме того, социальные характеристики давно уже стали полноправными показателями, оценивающими степень развития любого региона. Развитие всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательна, то о регрессе, или о деградации. Иными словами, природа развития регионов всегда предполагает определенную цель или несколько целей[1].

Развитие любого региона, в том числе и Калужского — многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным. Социально-экономическое развитие включает в себя такие аспекты, как:

- рост производства и доходов;
- перемены в институциональной, социальной и административной структурах общества;
- перемены в общественном сознании;
- перемены в традициях и привычках.

В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

1) повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;

2) создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;

3) увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы.

Последние две составляющие качества жизни не всегда учитываются при оценках степени социально-экономического развития стран и регионов, однако сейчас в экономической науке и политической практике им придается все большее значение.

В век XXI Калужская область вступила типичной в пореформенной России провинцией. Где-то экономика была разорена менее, где-то более, чем у нее. Но сама Калужская область содержать себя не могла. Ее доходы

даже наполовину не покрывали расходов. Она выживала, не видя сколько-нибудь заманчивых перспектив. Калужский регион входит в число областей без нефти и газа, угля и алмазов, а значит и нет налогов с добычи богатств природы - нет денег стимулировать несырьевые производства и сферы жизнеобеспечения. Однако та же самая нехватка денег принудила Калужскую область к творчеству, и она выстроила свою оригинальную модель развития экономики[2].

Калужская экономическая модель выстроена кадрами регионального управления. Но кадры в области подобрал и ведет от достижения к достижению один человек. Успех Калужской области можно понять, если получить представление о ее губернаторе – Анатолии Дмитриевиче Артамонове. Книга бесед «Калужский вектор. Опыт развития региона», которая написана Анатолием Дмитриевичем, дает ответы на многие вопросы, в том числе и на актуальные вопросы социально-экономического развития.

По словам автора, Калужская экономическая модель выстроена кадрами региона. Она - плод коллективного творчества.

В Калужской области в наши дни Европа виртуально соединилась с Азией. В ней достаточно успешно работают с одной стороны крупнейшие фирмы Германии, Франции, Швеции, Дании, с другой - не менее крупные фирмы Южной Кореи, Японии и Китая. Губернатор Артамонов говорит: «Рыба ищет, где глубже, а капитал - где лучше».

Достаточное количество инвестиций в калужскую экономику, обеспечивая рост производства, ведет за собой рост в области строительства жилья и дорог, объектов социальной сферы и сферы услуг. Все больше калужан гордостью говорят не только о прошлом, но и настоящем своей малой Родины. Думаю, есть смысл поискать ключ к успеху Калужского региона, изучив опыт и практические наработки ее руководства.

Литература

1. Экономическое развитие регионов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/ekonomicheskoe-razvitie-regionov.html>
2. Артамонов А.Д., Калужский вектор. Опыт развития региона. – М.: Книжный мир, - 2011.-352с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО НДС

Кондрашова А.О., студентка к курса
Руководитель **Тюрина Т.С.**, ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты эффективности налоговых льгот по НДС.

Ключевые слова: налоговые льготы, вычеты, эффективность, расходы бюджета.

Одним из наиболее эффективных и динамично развивающихся инструментов налогового регулирования в современной налоговой системе Российской Федерации являются налоговые вычеты.

Часть первая НК РФ не содержит определения налоговых вычетов, но, несмотря на его отсутствие, законодатель широко использует данное понятие в части второй Налогового кодекса Российской Федерации в отношении прямых и косвенных налогов, а именно: НДС, налога на добавленную стоимость, акцизов. По функциональной направленности налоговые вычеты можно подразделить на вычеты, направленные на реализацию общеэкономических принципов налогообложения, и вычеты, имеющие социальную направленность. К первым можно отнести налоговые вычеты по косвенным налогам: налогу на добавленную стоимость и акцизам. Ко вторым - вычеты по налогу на доходы физических лиц. Рассмотрим основы правовой регламентации каждой группы.

В отличие от вычетов по косвенным налогам, природа вычетов по НДС отличается социальной направленностью. В настоящее время происходит процесс переориентации НДС от преобладания фискальной к преобладанию социальной функции. При этом механизм исчисления и уплаты НДС постоянно совершенствуется, в том числе за счет повышения роли налоговых вычетов.

Исходя из анализа норм НК РФ, посвященных регламентации налоговых вычетов по НДС, последние можно определить как законодательно установленные изъятия из налоговой базы, применяющиеся по основаниям, закрытый перечень которых установлен НК РФ.

Законодатель выделяет пять видов вычетов по НДС: стандартные, имущественные, социальные, профессиональные.

На обеспечение реализации прав и свобод человека и гражданина направлены стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты, тогда как профессиональные налоговые вычеты являются механизмом расчета налоговой базы по НДС. Вычеты по операциям с ценными бумагами занимают особое место в системе вычетов по НДС.[5]

Итак, социальным налоговым вычетом называется сумма так называемых социальных расходов, понесенных физическим лицом, которая уменьшает базу налога на доход физических лиц.

Траты, которые частично компенсируются налоговым вычетом, перечислены в Налоговом кодексе РФ. В их перечень входят расходы, связанные с лечением, благотворительностью, образованием, негосударственным пенсионным обеспечением и добровольным пенсионным страхованием, а также с дополнительными пенсионными взносами. [1]

Важно то, что государство возвращает налогоплательщику не сам заявленный вычет, а соответствующую ему сумму уже уплаченного налога на доход физических лиц.

В соответствии со ст.218 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение стандартных налоговых вычетов ежемесячно с учетом состояния здоровья и его общественного статуса в размере 3000 руб., 500 руб. по основаниям, установленным пп.1, 2 п.1 ст.218 НК РФ.

Социальный налоговый вычет. Вычет можно применить лишь к доходам, облагаемым НДФЛ по стандартной ставке 13%. Например, не могут снизить размер налогооблагаемой базы индивидуальные предприниматели, которые платят единый налог на доход. Кроме того, нельзя получить вычет, если социальные услуги были оплачены материнским капиталом.

Законом предусмотрен максимальный размер совокупного социального вычета, который не может превысить 120 тыс. руб.

Исключения составляют дорогостоящее лечение, когда вычет предоставляется в размере всех понесенных расходов, и траты на благотворительность, в этом случае размер вычета не может превысить 25% годового дохода плательщика. [3]

1. Пожертвования, совершенные в адрес благотворительных и религиозных организаций, социально ориентированных некоммерческих организаций.

2. Расходы на обучение. Если налогоплательщик учился сам, он имеет право на вычет безотносительно формы обучения. Если он платил за образование ребенка, брата или сестры, в расчет принимается только очная форма обучения. Основанием для вычета являются расходы на учебу не только в высшем учебном заведении, но и в школе, учебной секции.

3. Расходы на медицинские услуги. Сюда относятся не только непосредственно сами лечебные процедуры, но и покупка лекарств, а также страховые взносы, уплаченные согласно договору добровольного медицинского страхования.

4. Пенсионные взносы, если налогоплательщик самостоятельно формирует свои пенсионные накопления, заключив договор со страховой организацией или негосударственным пенсионным фондом.

5. Дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии.

Чтобы получить социальный вычет, плательщик должен сопроводить подачу налоговой декларации 3-НДФЛ документами,

подтверждающими право на вычет. Декларация подается в налоговую инспекцию по месту постоянного проживания, причем сделать это можно в любое время года, а не строго до 30 апреля.

В число подтверждающих документов входят:

- договор (на пожертвование, оказание медицинских или образовательных услуг, со страховой компанией или негосударственным пенсионным фондом);
- платежные документы (банковские выписки, квитанции, платежные поручения);
- документы, подтверждающие опекунство или родство, если получателем социальных услуг является не налогоплательщик, а член его семьи;
- налоговая инспекция настоятельно рекомендует дополнить пакет документов справкой 2-НДФЛ, выданной по месту работы и копией лицензии медицинского или образовательного учреждения, если основанием для вычета стали расходы на лечение или обучение.

Правительство внесло в Налоговый кодекс поправки, которые в текущем году увеличат максимально возможный размер социального налогового вычета. [2]

Исходя из того, что вычет предоставляется также на детей налогоплательщика, 1400 руб. — на первого ребенка; 1400 руб. — на второго ребенка; 3000 руб. — на третьего и каждого последующего ребенка; 3000 руб. — на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы, сохранена возможность получения единственным родителем удвоенного вычета. На основании заявления об отказе от получения налогового вычета одного из родителей (приемных родителей); можно сделать вывод, что в данной норме реализуется конституционный принцип охраны семьи, материнства, отцовства и детства.

Принимая во внимание указанные выше ставки стандартных вычетов с учетом существующей в РФ экономической ситуации, уровня цен, можно сделать вывод о том, что существующая система стандартных вычетов не обеспечивает в полной мере реализацию вышеуказанного принципа учета фактической способности налогоплательщика к уплате налога. Суть необлагаемого минимума - определять минимальный размер дохода налогоплательщика, не подлежащего налогообложению. По нашему мнению, для достижения максимальной эффективности необлагаемого минимума последний необходимо установить не в твердой денежной сумме, а определить как сумму, равную минимальному размеру оплаты труда.

Количество граждан, обращающихся за налоговыми вычетами, растет год от года. В 2013 году почти 33 тыс. налогоплательщиков заявили налоговые вычеты на сумму 8,5 млрд рублей, сумма налога к возврату составила более 1 миллиарда рублей. В 2012 году налогоплательщиков, заявивших налоговый вычет в связи с покупкой жилья, было уже 42,5

тысячи, сумма заявленных вычетов превысила 12 млрд рублей, а возврата налога – 1,6 млрд рублей.

Предлагается налоговые вычеты сохранить, так как они помогают людям вернуть часть средств потраченных на лечение, образование и иные социальные нужды.

Предлагается увеличить размер стандартных вычетов вдвое, так как они социально значимы и необходимы.

Литература

1. Телегус. А. В. «О некоторых аспектах применения дефиниции «добросовестность налогоплательщика» при налогообложении доходов физических лиц» // Финансы и кредит. 2013. № 48.
2. Рамазанова Б.К. «Основные направления совершенствования налога на доходы физических лиц» // Экономикс. 2013. № 4.
3. Интернет ресурс <http://www.newbur.ru/articles/16402>
4. Интернет ресурс <http://subsidi.net>
5. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 Федеральный Закон N 117.

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ОТ ОГНЯ

Кондрашова А.О., студентка 3 курса
Сусякова О.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматривается сущность и история появления огневого страхования, а также необходимость развития его в России.

Ключевые слова: страхование, огневое страхование, общества взаимного страхования от огня, пожар.

Огневое страхование - страхование имущества, предусматривающее страховую ответственность за убытки от повреждения или гибели имущества в результате:

- подземного огня, извержения вулкана, землетрясения, обвала, оползня, бури, вихря, урагана, ливня, наводнения и других стихийных бедствий;

- взрыва паровых котлов, газохранилищ, газопроводов, машин, аппаратов и приборов, действующих на сжатом воздухе и газе;

- внутреннего повреждения электрических установок, приборов, машин от действия электрического тока;

- внезапной порчи водопроводных, противопожарных и канализационных устройств [5].

Говоря об огневом страховании, необходимо упомянуть историю развития данного вида страхования, ведь она насчитывает несколько веков. Страхование от огня начало стремительно развиваться после серии пожаров в крупных городах Европы, произошедших в XVII веке, например, Большой Лондонский пожар в 1666 году.

В 1667 году в Англии появляются первые страховые общества, занимающиеся исключительно страхованием от огня. В 1676 году в Гамбурге создаётся Гамбургская пожарная касса — это первая в мире публично-правовая организация по защите от пожара. В 1701 году в Берлине был принят Устав огневого страхования, который предназначался для страховых обществ, занимавшихся огневым страхованием [2].

Такие кассы создавались и в иных городах. «К концу XVIII века почти по всем городам Германии распространилось страхование, и везде оно было введено правительством. В большей части городов основывались кассы застрахования от пожара» [1].

В России огневое страхование возникло лишь в 1786 году. В Санкт-Петербурге при Государственном заёмном банке была учреждена Особая страховая экспедиция. В 1827 году было создано Первое российское страховое от огня страховое общество [4].

Первые российские городские общества взаимного страхования от огня образовались в Туле и Полтаве. В 1883 г. состоялся первый съезд представителей этих обществ. К 1917 году насчитывалось более 150 таких обществ в 150 городах России, и они имели страховой капитал более 1,2 млн рублей. Отличие обществ взаимного страхования от огня заключалось в том, что они не занимались перестрахованием своих рисков за границей и весь накопленный капитал оставался в России. Заработанные деньги общества расходовали на благоустройство городов и развитие пожарного дела.

С 1864 года в Российской империи начала создаваться и стремительно развиваться система обязательного взаимного земского страхования от огня построек, расположенных в черте крестьянской усадебной оседлости. К концу XIX - началу XX века эта система успешно действовала, осуществляя не только обязательное, но и добровольное огневое страхование строений в сельской местности, а также на городских окраинах. С организационной точки зрения эта система представляла собой публично-правовое страхование [1].

Таким образом, объектом страхования при страховании от огня является имущественный интерес страхователя (выгодоприобретателя), связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом на случай его повреждения или уничтожения в результате пожара и иных рисков. При этом под пожаром (огнём) подразумевается возникновение огня, который способен распространяться вне мест, специально предназначенных для его разведения и поддержания [5].

Следует отметить, что в 1994 году был принят федеральный закон N 69-ФЗ «О пожарной безопасности», статья 28 которого предусматривала,

что противопожарное страхование может проводиться и в добровольном, и в обязательном порядке [3].

Так, согласно данного Закона предприятия, иностранные юридические лица, предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, должны были проводить обязательное противопожарное страхование:

- имущества, находящегося в их ведении, пользовании, распоряжении;
- гражданской ответственности за вред, который может быть причинен пожаром третьим лицам;
- работ и услуг в области пожарной безопасности.

В целях реализации мер пожарной безопасности в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, были созданы фонды пожарной безопасности, формируемые за счет отчислений страховых организаций из сумм страховых платежей по противопожарному страхованию в размере не ниже пяти процентов от этих сумм. Управление фондами пожарной безопасности осуществляла Государственная противопожарная служба на основе типового устава, который утверждался Правительством Российской Федерации.

Сумма средств, израсходованных на противопожарное страхование юридическими лицами, относилась на себестоимость продукции (работ, услуг). Сумма средств, израсходованных гражданами на противопожарное страхование, исключалась из их совокупных налогооблагаемых доходов за текущий год.

При противопожарном страховании страхователям предоставлялись скидки со страховых тарифов с учетом состояния пожарной безопасности страхуемого имущества. Размер скидок со страховых тарифов определялся страховщиками самостоятельно.

Однако в 2004 году этот закон был приведен в соответствие с Гражданским Кодексом РФ и статья 28 утратила силу.

После резонансной катастрофы — пожара в клубе «Хромая лошадь» (Пермь, 2009 год) — был спешно разработан законопроект о введении в России обязательного противопожарного страхования (ОППС). Этот законопроект много раз перерабатывался, трансформировался, его отдельные положения встраивались в другие законопроекты, но в итоге он так и не был принят [5].

Однако многие граждане Российской Федерации не согласны с отменой такого закона, так как только в той трагедии 2009 года погибло 156 человек. Данные МЧС России свидетельствуют о том, что ежегодно из-за пожаров гибнут тысячи жителей нашей страны (табл.1).

Таблица 1 - Сведения о пожарах и их последствиях за январь-декабрь 2013 г. и за январь-октябрь 2014 г.*

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.
-------------------------	---------	---------

Количество пожаров, единиц	153208	109009
Прямой материальный ущерб от пожаров, тыс. руб. (в целых)	13732395	11661354
Погибло при пожарах, человек	10560	6831
Травмировано при пожарах, человек	11101	8001
Уничтожено строений	35910	31854
Повреждено строений	91609	65883

*Таблица составлена по материалам МЧС

По данным таблицы 1 видно, что ежегодно случается большое количество пожаров, которые приводят к гибели тысяч людей и наносят весьма ощутимый материальный ущерб. Однако МЧС России делает все возможное для предотвращения данного явления, и мы можем наблюдать снижения количества пожаров в 2014 году по отношению к 2013 году.

Как показывает практика, основной причиной пожарявляется неосторожное обращение с огнем и нарушение правил эксплуатации электрооборудования (табл. 2).

Таблица 2 - Причины пожаров*

Наименование показателя	2013 г.				2014 г.			
	Количество пожаров		Прямой материальный ущерб от пожаров		Количество пожаров		Прямой материальный ущерб от пожаров	
	Ед.	%	млн. руб.	%	Ед.	%	млн. руб.	%
Причины пожаров: - поджоги	16678	14,9	3139,7	33,1	12717	16,1	1974,8	21,4
- нарушение правил устройства и эксплуатации электрооборудования	40344	36,0	4467,7	47,0	29208	37,0	4091,7	44,2
- неисправность производственного оборудования, нарушение тех. процесса производства	635	0,5	337,1	3,5	462	0,6	1332,3	14,4
- неосторожное обращение с огнем	51954	46,3	1467,3	15,5	36365	46,1	1822,1	19,7
- взрывы	2589	2,3	86,0	0,9	125	0,2	30,1	0,3
Всего пожаров	112200	100	9497,8	100	78877	100	9251,0	100

*Таблица составлена по материалам МЧС

Таким образом, страхование от огня – один из старейших видов страхования, который способствует и социальному, и экономическому подъему нашей страны, делая положение граждан и предприятий более устойчивым и независимым от различного рода случайностей. Учитывая значимость такого вида страхования в России, следовало бы сделать его обязательным, хотя бы для определенных групп лиц.

Литература

1. Ахвледиани Ю.Т. Страхование / под ред. В.В.Шахова. - М.: "ЮНИТИ", 2007. - 511 с.
2. Федотова Т. Основы страховой деятельности. Учебник. 3-е изд., исправл. и доп. М.: БЭК, 2006г. - 776 с.
3. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: Учебник/Под ред. Е.В. Коломина. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 416 с.
4. Страхование [Электронный ресурс] // <http://www.insur-info.ru/>
5. Страхование от огня [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>
6. МЧС России [Электронный ресурс] статистика по пожарам <http://www.mchs.gov.ru/stats/Pozhari>

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Костин М.С. студент 3-го курса

Руководитель Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе исследованы основные экономические показатели развития Калужского региона, такие как валовой региональный продукт, уровень дохода населения и роста цен.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, валовой региональный продукт, кластер, денежные доходы населения, экономическая политика.

Благополучие любого общества обусловлено степенью его экономического развития. Достижение высокого уровня материального благосостояния граждан обеспечивается высокими темпами экономического роста национального хозяйства. Региональные особенности развития различных территорий также оказывают сильное воздействие на эффективность функционирования экономики и, следовательно, формирование человеческого потенциала.

Уровень развития региона определяется как экономическими показателями (объемом валового регионального продукта (ВРП), размером реальных доходов), так и социальными показателями (качеством жизни, качеством человека). Доступность образования, здоровье, безопасность, возможность проведения досуга и т.п. становятся важнейшими условиями полноценной жизни.

Рассмотрим основные социально-экономические показатели развития Калужской области[1]:

Таблица 1.

Объем и динамика валового регионального продукта калужской области
в 2007-2014 годы

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт (в текущих ценах), млн. рублей	1118 69	1503 94	1549 46	1886 01	2347 49	2884 76	3140 00
Рост ВРП в %		34,4 %	3%	21,7 %	24,4 %	22,9 %	8,8%

В 2014 году ожидается уверенный рост по основным составляющим ВДС, что позволяет прогнозировать индекс физического объема ВРП на уровне 105,3% к 2013 году (330 млрд. руб.). На среднесрочную перспективу ожидается умеренный рост индекса физического объема ВРП - 3 - 5% ежегодно, при этом к 2017 году номинальный объем ВРП достигнет 591,8 млрд. рублей.

По темпам роста ВРП Калужская область превосходит Российскую Федерацию и другие регионы РФ. Это связано с динамичным развитием в последнее время сборочных производств (в первую очередь автомобильных) и позволяют говорить о высокой степени развития производства.

В структуре промышленного производства за 2013 год вырос удельный вес металлургического производства и производства готовых металлических конструкций, составив 8,3% (2012 год — 7,3%), растет доля химического производства (1,7% в 2013 году, 1,3% в 2012 году), при этом доля машиностроительного комплекса остается наиболее весомой — 64,2% в 2013 году (66,3% в 2012 году).

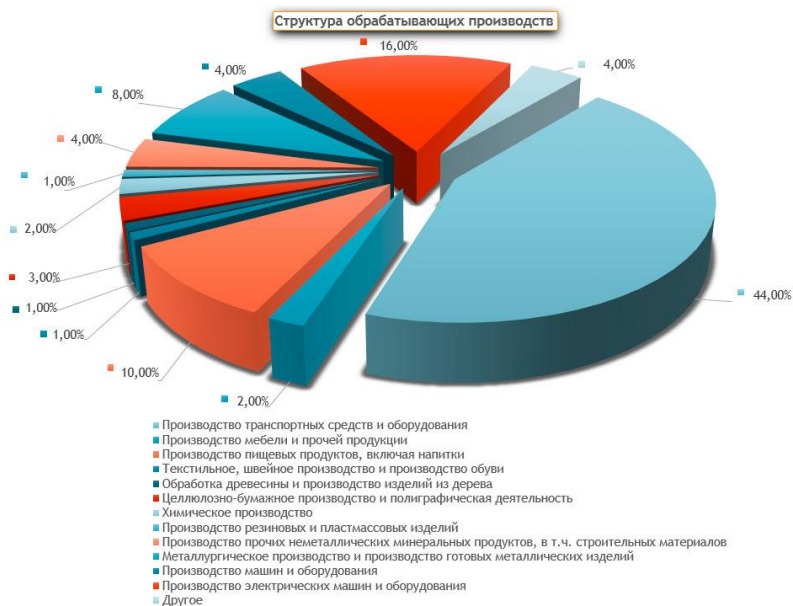


Рис.1 Структура обрабатывающих производств

За рассматриваемый период в области активно развивалось производство[2]:

- легковых и грузовых автомобилей (ООО «Фольксваген Груп Рус», ООО «ПСМА Рус», ЗАО «Вольво Восток»),
- электрооборудование для транспортных средств (ОАО «КЗАЭ», ОАО «Автоэлектроника», ООО "Континентал Аутомотив Системс Рус»),
- турбины и турбогенераторы (ОАО «КТЗ»);

- В 2013 году в области зарегистрировано 33 фармацевтических компании. В Калужской области формируется фармацевтический кластер, основу которого составляют предприятия, занимающиеся разработкой научных идей и внедрением новых технологий. Деловыми партнерами региона стали крупнейшие иностранные фармкомпании. Центром научных исследований является первый наукоград России — Обнинск.

Калужская область входит в число лидеров по привлечению иностранных инвестиций в экономику региона. В Калужской области разработана четкая стратегия инвестиционного развития, сформирован благоприятный инвестиционный климат. В 2013 году инвестиционный портфель региона пополнился 24 новыми инвестиционными соглашениями. 376 млрд руб. — заявленный объём инвестиций с 2006 года по октябрь 2013 года.

Доходы населения также растут, однако менее высокими темпами, чем ВРП. Так с 2007 по 2014 г. ВРП вырос в 2,95 раза. А доходы населения в 2,73 раза. При этом необходимо учитывать и рост цен.

В 2014 году уровень жизни населения области продолжает повышаться. При ускорении среднегодовой инфляции до 107,7% рост реальной заработной платы ожидается на уровне 100,2%, реальных располагаемых доходов населения - 101,3%.

В 2014 году благодаря открытию новых высокоэффективных производств в г. Калуге ожидается рост заработной платы 109,6%, в Боровском районе - 108,9%. Самая высокая заработная плата остается в Боровском районе - 35756 рублей.

Современный потребительский рынок Калужской области имеет устойчивое состояние и его можно охарактеризовать как стабильный с соответствующим уровнем насыщенности товарами и услугами, достаточно развитой сетью предприятий торговли и сферы обслуживания населения.

В структуре потребительского рынка области наибольшую долю - 77,1% занимает сектор розничной торговли, 20,6% - рынок платных услуг и 2,3% - сфера общественного питания.

Рассчитаем насколько выросли цены с 2007 по 2014 год. В соответствии с теорией статистики базисные индексы (индексы, характеризующие изменения цен во всех периодах по сравнению с уровнем в одном из них, принятым за базу сравнения) могут быть получены перемножением цепных индексов (характеризуют изменение цен в отдельные периоды по сравнению с соседними периодами). Согласно подсчетам цены выросли в 2,2 раза.

Одним из значительных факторов, оказывающих влияние на развитие потребительского рынка, является динамика инфляционных процессов.

В январе - мае 2014 года уровень инфляции по области составил 3,7% к декабрю 2013 года (2,9% в январе - мае 2013 года к декабрю 2012 года).

Наибольшее влияние на динамику потребительских цен оказывает более быстрый рост цен на продукты питания и алкогольные напитки.

В видовой структуре платных услуг, оказанных населению, традиционно наибольшая доля приходится на услуги сферы жилищно-коммунального хозяйства (38,2%), связи (19,9%), бытовые (11,1%) и транспортные услуги (9,8%).

Платные услуги населению выросли в 2,3 раза. Платные услуги населению оказывают 1458 предприятий. Из них 68,7% составляют организации частной формы собственности, 19% - муниципальной и 12,3% - государственной.

Таким образом, динамика макроэкономических показателей подтверждает оптимальность выстраиваемой региональной политики, при которой кластерный вектор развития определен как основная идея повышения конкурентоспособности и экономического развития[3]. В будущем стимулирование предпринимательской активности в Калужской области должно стать основой региональной экономической политики, а открытие новых производств дать начало становлению в регионе так называемой "новой экономики".

Литература

1. www.kalugastat.gks.ru – Территориальный орган федеральной службы государственной статистики.
2. Отчет губернатора о результатах деятельности правительства Калужской области в 2013 г. и задачах на текущий период. http://www.admoblkaluga.ru/sub/government/current_activities/reports/report2013.php
3. Правительство Калужской области. Постановление от 22 августа 2014 г. N 493 О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мешайкина О.А. студентка 4 курса
Руководитель **Горбатов А. В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при президенте РФ

«Глубинные ценности россиян и европейцев одинаковые. Да, мы разные, но интересы у нас одни и я ни один раз говорил, что надо создавать единое пространство. А если мы не построим единую Европу и будем заниматься сепаратизмом, мы будем занимать малозначимое место в мире»

В.В.Путин

Кардинальное изменение геополитической обстановки за последнее десятилетие существенно изменило ситуацию на внутреннем и международном положении России. Сформировалось принципиально новое пространство взаимодействия отечественной экономики с зарубежной, внутреннего рынка – с внешним.

Вместе с тем, не достаточно эффективно используются таможенно-тарифные механизмы для решения текущих, стратегических задач развития экономики страны и обеспечения ее экономической безопасности.

При формировании таможенного тарифа не всегда учитывается взаимосвязь таможенных пошлин и внутренних налогов, что не обеспечивает оптимальную структуру и уровень налогов в государстве в целом.

На сегодняшний день самыми масштабными и динамичными процессами для Российской Федерации являются развитие Таможенного союза[2]. В этих условиях наиболее актуальными проблемами становятся

гармонизация и унификация законодательств государств - участников Таможенного союза с учетом общепризнанных норм и принципов международного права в той мере, в какой это необходимо для функционирования Единого экономического пространства и обеспечения экономической безопасности стран участников.

В свете указанных событий существует реальная необходимость совершенствования нормативной регламентации взаимодействия таможенных органов и лиц, участвующих во внешней торговле. Ведь от того, как определен порядок данных взаимоотношений, зависит не только реализация прав отдельных субъектов, но и уровень развития экономики государства в целом.

С созданием Таможенного союза значительно усилилось влияние таможенного регулирования как элемента государственного регулирования внешнеторговой деятельности на процессы международной интеграции российской экономики в международное экономическое пространство[1], где от эффективности деятельности таможенных органов существенно зависит эффективность обеспечения экономической и в целом национальной безопасности Российской Федерации. В последнее время актуальным направлением обеспечения безопасности стало обеспечение информационной безопасности. Возрастание роли информации, информационных ресурсов и технологий выводит вопросы информационной безопасности на первый план в системе обеспечения безопасности государства, организаций и физических лиц. Быстрые темпы развития информационных технологий и усложнения угроз заставляют постоянно совершенствовать в частности систему обеспечения информационной безопасности и в целом систему экономической безопасности государства. Таким образом, обеспечение информационной безопасности таможенных органов - многоаспектная деятельность, состоящая в создании условий, при которых нанесение вреда зависящим от информации элементам системы в сфере деятельности таможенных органов становится невозможным или крайне затруднительным.

В 2014 году, на Россию было возложено ряд санкций, после которых, фактически запретили полеты компании «Добролет», Россия ввела ответные меры против иностранных авиакомпаний. В результате капитализация зарубежных авиакомпаний резко пошла вниз. Вслед за авиакомпаниями санкции со стороны России были введены в отношении компаний, поставляющих на российский рынок продукты питания. Владимир Путин на год ввел запрет на поставки в Россию продуктов из стран, применявших в отношении нашей страны санкции. По оценкам бельгийской газеты *Soir*[3], потери от запрета на ввоз продуктов питания в РФ для Бельгии могут составить около полумиллиарда евро. В свою очередь, газета *LaatsteNieuws* отмечает, что бельгийские производители аграрной продукции не могут потребовать компенсаций у Еврокомиссии[4].

Калужская область открывает новые горизонты, для поддержки своей области такие как: специальная сеть магазинов «Калужский фермер». Создание новых ферм где будут выращивать «шотландских»

коров. А так же не смотря на все санкции введённые на РФ, «Вольво» открыла в Калуге новый завод, а на перспективу весной 2015 года в Медынском районе начнёт работать новый завод по выпуску ювелирных изделий. В который частный инвестор вложит в предприятие порядка 600 миллионов рублей.

Таможенно-тарифное регулирование в современных условиях внешней торговли играет исключительно важную роль в торгово-политическом механизме, поскольку оно применяется в целях защиты национальной экономики, выполнения международных обязательств, поддержания стабильности международной торговой системы. Поэтому эффективно действующий механизм таможенно-тарифного регулирования является неотъемлемым условием для проведения Россией активной и целостной таможенной политики, а также решения таможенными органами задач по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации, защите ее экономических интересов и др. В рыночной экономике государство осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности в целях обеспечения безопасности страны и защиты общенациональных интересов. Деятельность государственных органов по регулированию ВЭД осуществляется практически во всех странах мира, но ее масштабы, формы и методы, конкретные цели и задачи определяются каждой страной, исходя из ее масштабов, положения в современном мире, внешней и внутренней политики государства. Классическим инструментом регулирования внешней торговли является таможенный тариф, который по характеру своего действия относится к экономическим регуляторам внешней торговли. С учетом вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в современных условиях при определении уровня таможенно-тарифного обложения в целом и разработке предложений по установлению конкретных размеров ставок таможенных платежей приоритетными основными задачами, решение которых должно обеспечиваться с помощью тарифа.

В связи со вступлением России в ВТО правительству страны необходимо разработать научно-обоснованную концепцию социально-экономического развития страны в целом, а также более совершенную таможенно-тарифную систему, разработанную с учетом национальных интересов страны и способствующую повышению уровня экономической безопасности РФ.

Объединение таможенных территорий ряда государств СНГ в единую таможенную территорию и перенос таможенного контроля на внешние границы обусловили необходимость крупных изменений в существующих правовых нормах. Изменениям должны быть подвергнуты все составные части государственно-правового регулирования межгосударственных отношений в рамках единого экономического пространства.

В системе правоохранительных органов Российской Федерации, осуществляющих защиту экономических интересов и экономической безопасности государства, особое место занимают таможенные органы Российской Федерации. На них возложено осуществление таможенного

дела, под которым понимается «совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу».

В контексте создания Таможенного союза и Единого экономического пространства особую актуальность приобрела проблема уточнения современного административно-правового статуса таможенных органов, путей его трансформации, а также оптимизации функций и полномочий таможенной службы. Правоохранительная деятельность таможенных органов имеет огромную важность для национальной экономики, для обеспечения ее безопасности. Ведь последствия провоза контрабандных товаров, нарушение таможенных правил и других преступлений в сфере таможенного дела в целом оказывают отрицательное воздействие на экономическую ситуацию в стране. Поэтому следует отметить, что придание таможенным органам статуса правоохранительных органов – это наиважнейшая необходимость.

Для обеспечения экономической безопасности Российской Федерации нужен комплекс организационно-правовых мер по повышению эффективности деятельности таможенных органов. Необходимо определить и нормативно закрепить границы полномочий в борьбе с контрабандой и другими правонарушениями в сфере внешнеэкономической деятельности с одной стороны, федеральными органами исполнительной власти, а с другой стороны, правоохранительными органами государств - участников Таможенного союза. Кроме того, на основе четкого разграничения функций желательно разработать методику координации и взаимодействия специальных служб таможенных органов с другими правоохранительными структурами при проведении совместных скоротечных и долговременных операций.

В итоге можно сделать вывод, что важнейшая роль в деле обеспечения экономических интересов России принадлежит таможенной службе - одному из базовых институтов современной экономики. Принимая непосредственное участие в регулировании международного торгового обмена субъектов внешнеэкономической деятельности, осуществляя фискальную функцию и правоохранительную функцию на рубежах страны, таможенная служба эффективно пополняет федеральный бюджет, принимает меры по незаконному ввозу и вывозу товаров и транспортных средств, способствует пресечению контрабанды, регулирует внешнеэкономическую деятельность, тем самым, обеспечивая экономическую безопасность государства.

Литература

1. Приказ ФТС России от 13 декабря 2010 г. N 2401 "О Концепции обеспечения информационной безопасности таможенных органов Российской Федерации на период до 2020 года"// www.consultant.ru;
2. Таможенный Кодекс Таможенного Союза//www.consultant.ru;

3. Soir//<http://www.chaspik.spb.ru/tag/gazeta-le-soir/>
4. gazetaLaatsteNieuws//<http://rus.delfi.ee/temy/het-laatste-nieuws>
5. KP 40.RU

ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА

Морару А.А. студентка 5-го курса
Научный руководитель **Костина О.И.** к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается туристская индустрия Калужской области и ключевые направления ее развития, а также значение туристической отрасли для обеспечения экономического роста региона.

Ключевые слова: туристская индустрия, туристическая отрасль, туристский поток, туристский потенциал, туристско-рекреационный кластер.

Туризм выполняет важную роль в комплексном решении социальных проблем, стимулируя создание дополнительных рабочих мест, обеспечивая занятость и повышение качества жизни населения.

В настоящее время туризм является необходимым механизмом оживления экономики, поскольку туристская индустрия оказывает стимулирующее воздействие на развитие сопутствующих сфер экономической деятельности, таких как транспорт, связь, торговля, производство сувенирной продукции, сфера услуг, общественное питание, сельское хозяйство, строительство и других, выступает катализатором социально-экономического развития. Удовлетворяя потребности экскурсантов и туристов, туристская индустрия является источником поступления денежных средств в бюджеты всех уровней бюджетной системы.

Калужскую область по праву можно назвать жемчужиной, одной из уникальнейших территорий по наличию памятников истории, культуры и природы России. Регион имеет благоприятные долгосрочные перспективы развития туристского комплекса.

В Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года отмечено: "Одним из потенциалов развития Калужской области как "региона нового развития" является туризм. Обладая богатой историей, многовековыми традициями и живописными природными ландшафтами, область имеет возможности развития туризма различных форм: от делового, культурно-познавательного, религиозного до агротуризма и спортивного туризма с активными формами отдыха. Предопределяющими факторами успешного развития туризма в области являются близость столицы Российской Федерации, генерирующей

мощный поток туристов, и наличие инновационных ядер, способных обеспечить конкурентоспособность туристско-рекреационного направления и его динамичное развитие"[2].

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 N 644 "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)" Калужская область вошла в перечень "перспективных туристских регионов, имеющих высокий туристский потенциал и проявляющих наибольшую активность в подготовке инвестиционных проектов [1].

Важнейший показатель состояния туристского рынка - объем туристского потока региона; его динамика является одним из главных индикаторов эффективности государственной политики в сфере туризма и определяет ориентиры выработки стратегии и тактики действий для субъектов туристского рынка.

Уровень туристского потока в Калужской области по итогам 2014 года составляет 635,98 тыс. человек, в том числе:

- туристов и экскурсантов, посетивших крупнейшие объекты туристского показа (культурно-образовательный центр "ЭТНОМИР" и Парк птиц "Воробы"), - 260 тыс. человек;

- туристов, обслуженных в коллективных средствах размещения, расположенных на территории Калужской области, - 235,5 тыс. человек;

- туристов и экскурсантов, отдыхающих на территории национального парка "Угра", - 130,4 тыс. человек;

- экскурсантов - участников крупных фестивалей, проходящих на территории Калужской области (летнее и зимнее "Архстояние", "Пустые холмы", кинофестиваль "Верные друзья", "Белый кролик. Начало" и др.) - около 10 тыс. человек [6].

При этом в структуре внутреннего туристского потока региона превалирует доля российских посетителей, которая составляет 98% [6].

Комплексно оценить туристский потенциал региона, наметить вектор развития и точки роста региональной туристской индустрии представляется возможным только при условии реализации на территории региона масштабных ключевых инвестиционных проектов туристской индустрии. Такие проекты целесообразно внедрять в рамках создания туристско-рекреационных кластеров с применением механизмов государственно-частного партнерства, а именно:

- групп, географически соседствующих, использующих рекреационный потенциал территории;

- взаимодействующих между собой предприятий, общественных организаций и связанных с ними органов государственного управления, формирующих и обслуживающих туристские потоки.

Для определения ключевых направлений развития индустрии туризма в Калужской области был проведен Первый Калужский Туристский форум с 24 по 26 ноября 2011 года в культурно-образовательном туристическом центре "Этномир" - «Туризм – новый старт развития области», организованный правительством Калужской

области, туристско-информационным центром «Калужский край» и информационным агентством АК&М.

Тем не менее, сложившаяся ситуация в сфере туризма свидетельствует, что существующий комплекс государственных мер по развитию туристской индустрии не оказывает решающего влияния на позитивное изменение ситуации.

При сохранении сложившейся ситуации в сфере туризма в Калужской области в ближайшие годы может произойти снижение регионального туристского потока. Таким образом, ситуация в сфере регионального туризма при постоянно низкой доле регионального туристского потока в структуре туристического потока Российской Федерации, незначительном вкладе туризма в экономику региона и хаотичном развитии рынка туристских услуг в целом, ориентированного более на выездной туризм, обострит следующие проблемы:

- дальнейший износ объектов туристской инфраструктуры, главным образом коллективных средств размещения, и ухудшение качества предоставляемых туристских услуг. Это влечет за собой снижение конкурентоспособности туристского продукта, сокращение объектов туристской индустрии и снижение налоговых платежей в бюджеты всех уровней;

- снижение уровня занятости населения, уменьшение доходов населения и повышение социальной напряженности [6].

В августе 2010 года Правительством Калужской области была рассмотрена и утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы». Основная задача этой программы состоит в том, чтобы познакомить путешественников с имеющимися туристскими возможностями и ресурсами области и способствовать развитию индустрии туризма и гостиничного бизнеса [1].

Оказание государственной поддержки субъектам туристской индустрии в рамках реализации Программы позволит повысить эффективность проводимых мероприятий:

- в вопросах занятости населения - что выражается в более полном использовании трудового потенциала, снижении напряженности на рынке труда;

- в части увеличения уровня доходов населения за счет оплаты туристами услуг проживания, питания, транспорта, иных услуг, связанных с пребыванием в Калужской области;

- в сфере благоустройства территорий и развития социальной сферы;
- в части увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Немаловажно и то, что сегодня демографические показатели, отражающие ситуацию в сельской местности, вызывают глубокую озабоченность. Валерий Крутиков и преподаватель Юрий Зайцев, представляющие НОУ ВПО Института управления, бизнеса и технологий (Калуга) в своей статье «Калужский опыт индустрии туризма» отмечают, что «существуют реальные угрозы того, что в будущем эти территории

могут оказаться полностью незаселенными. Данную проблему можно решить путем ускорения экономического развития, в частности становления несельскохозяйственного бизнеса на селе, т.е. развития туризма сельских территорий» [3].

В настоящее время в Калужской области уже действуют автомобильно-строительный, фармацевтический и агропромышленный кластеры. Губернатор Калужской области А. Д. Артамонов отметил: «Мы привыкли, что локомотивами нашего экономического развития и основными источниками доходов областного бюджета являются транспортное и энергетическое машиностроение, приборостроение и другие отрасли промышленности. Вместе с тем, если к традиционному гостеприимству калужан добавить умение получать экономическую выгоду, то сопоставимые доходы в бюджеты может принести развитие туризма. Главное — создать людям необходимые условия для извлечения прибыли из географического положения региона».

Таким образом, следует вывод о том, что Калужская область обладает высоким туристским потенциалом и проявляет наибольшую активность в подготовке инвестиционных проектов. Но несмотря на это, доля регионального туристского потока в структуре туристического потока Российской Федерации незначительна. Для ее повышения необходимо осуществлять государственную поддержку данной индустрии, чтобы содействовать ознакомлению путешественников с имеющимися туристскими возможностями и ресурсами области, а также способствовать развитию индустрии туризма и гостиничного бизнеса.

Литература

1. Постановление от 25 августа 2010 г. № 341 об утверждении долгосрочной целевой Программы "Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы" (в ред. Постановлений правительства калужской области от 28.06.2011 № 349, от 14.11.2011 № 601, от 08.02.2013 № 50)
2. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года
3. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Калужский опыт развития индустрии туризма// «Бюджет», №12, 2014, с. 56
4. Крутиков В.К, Костина О.И. Инновации в развитии региона: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. // Вестник Брянского государственного университета. №3: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (2013). Брянск: РИО БГУ, 2013г.-237с.
5. Крутиков В.К, Костина О.И. Динамичное становление системы сельского туризма в регионах//«Политика санкций и импортозамещения - приоритеты России и интересы европейского союза». Материалы заочной научно-практической конференции с международным участием (6-7 ноября) - Калуга: ИД «Эйдос», 2014г.-131 с.
6. Развитие индустрии отдыха и туризма на 2012-2016гг.(09.04.2014)

7. Программа «Развитие внутреннего и выездного туризма в Российской Федерации» // Документ//[электронный ресурс] (21.05.2014)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Овчинникова И.А студентка 4 курса
Руководитель **Губанова Е.В.** к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Сельское хозяйство является базовой отраслью АПК Калужской области и играет важную роль в экономике региона, развитии сельских территорий, в продовольственном обеспечении населения. Удельный вес с.-х. продукции составляет более 7,4% в валовом региональном продукте Калужской области. Численность постоянного населения на конец 2013 года – 1004,8 тыс. чел, в т.ч. сельского – 242,2 тыс. чел. или 24,1% от общей численности. На Рисунке 1 показано соотношение индекса с.-х. производства Калужской области в сравнении с другими областями ЦФО.

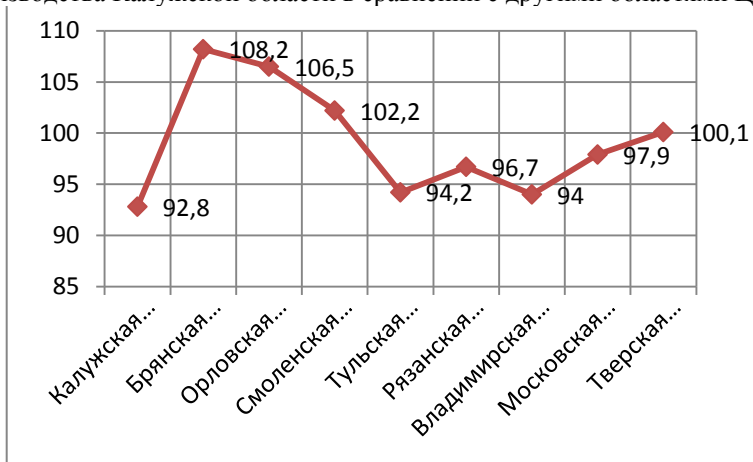


Рисунок 1. Индекс с.-х. производства в 2013 году

Темпы роста с.-х. производства носят нестабильный характер – от 103% в 2012 году до 97% в 2013 году. Основное направление специализации сельскохозяйственного производства Калужской области молочно-мясное скотоводство. Наряду с основной отраслью с.-х. товаропроизводители занимаются птицеводством, выращиванием

зерновых культур, картофеля, овощей. В целом за период с 2011 по 2013 годы объемы продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств находились приблизительно в одинаковых значениях, однако в 2013 году произошло снижение объема с.-х. продукции по сравнению с 2012 годом на 2% за счет снижения объемов продукции растениеводства. В структуре производства с.-х. продукции региона более значительна доля продукции растениеводства (Таблица 1).

Таблица 1. Изменение объемов и структуры производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Калужской области

Показатель	Годы		
	2011	2012	2013
Продукция с.-х., млн. руб.	24625,2	26940,4	26467,7
в процентах	100	100	100
продукция растениеводства, млн. руб.	13529,3	14765,2	13516,4
в процентах к итогу	54,94	54,81	51,07
продукция животноводства, млн. руб.	11095,9	12175,2	12951,3
в процентах к итогу	45,06	45,19	48,93

За 2013 год объём производства валовой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий составил 26,5 млн. рублей, индекс физического объёма к 2012 году – 93,2 %, в т.ч. в с.-х. организациях – 11,8 млн. рублей (94 %). В общем объёме производства валовой сельскохозяйственной продукции на долю сельскохозяйственных организаций приходится 44,5 %, личных подсобных хозяйств населения – 51,7 %, крестьянских (фермерских) хозяйств – 3,8 %. Так в 2011 г. производство продукции растениеводства составило 54,94 %, в 2012 – 54,81 %. В 2013 г. данный показатель снизился до 51,07 %.

В 2013 г. произошло резкое снижение объемов производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, однако в наибольшей степени снижение произошло в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в хозяйствах населения (более, чем на 13 % по сравнению с 2012 г.), в 2011 г. наблюдались самые высокие объемы производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, но в наибольшей степени в крестьянских (фермерских) хозяйствах (Таблица 2). Это свидетельствовало о больших потенциальных возможностях организаций. На данный период времени снижение данного показателя говорит о крайней неустойчивости производства [3].

Таблица 2. Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств Калужской области

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		С.-х. организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
2011	108,3	104,3	110,9	131,4
2012	103,9	102,3	104,3	120,2
2013	92,8	93,7	91,9	94,4

Из Таблицы 3 видно, что основными производителями продукции растениеводства считаются хозяйства населения, так как они занимают наибольший удельный вес в продукции сельского хозяйства данной категории, а производителями продукции животноводства считают с.-х. организации с удельным весом 71,3% от продукции сельского хозяйства.

Таблица 3. Удельный вес продукции животноводства и растениеводства в продукции сельского хозяйства Калужской области в 2013 году (в фактических ценах; в процентах от продукции сельского хозяйства)

Показатели	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		С.-х. организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
Животноводство	48,9	71,3	27,6	59,4
Растениеводство	51,1	28,7	72,4	40,6

По данным официальной статистики, за период с 2011 по 2013 гг. продуктивность скота и птицы во всех категориях хозяйств Калужской области изменялась в динамике в разных направлениях: продуктивность коров увеличилась в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 2%, но уменьшилась по сравнению с 2012; продуктивность птицы снизилась на 1%; значительней всего изменилась продуктивность овец, как источника шерсти, она уменьшилась на 8% по сравнению с 2011 годом (Таблица 4)[4].

Таблица 4. Динамика показателей продуктивности скота и птицы (в хозяйствах всех категорий; килограммов)

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 в %к 2011
Надой молока на одну корову, кг	3851	3898	3893	101,09
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек в сельскохозяйственных организациях, шт.	308	306	305	99,03

Средний годовой настриг шерсти с одной овцы	2,6	2,6	2,4	92,31
---	-----	-----	-----	-------

В хозяйствах всех категорий производство молока в 2013 году составило 219,7 тыс. тонн или 94 % к 2012 году, мяса скота и птицы (в живом весе) 95,1 тыс. тонн (112 %), яйца 126,2 млн. штук (108 %). С.-х. организациями Калужской области в 2013 году произведено молока 174,4 тыс. тонн или 91 % к 2012 году, мяса скота и птицы (в живом весе) – 77,8 тыс. тонн (115 %), яйца 64,6 млн. штук (118 %). В ЛПХ населения произведено молока 37,3 тыс. тонн, или 100,9 % к 2012 году, мяса скота и птицы (в живом весе) – 14,8 тыс. тонн (99 %), яйца 61,1 млн. штук (100 %).

По состоянию на 31.12.2013 в хозяйствах всех категорий численность КРС составила 130,6 тыс. голов, или 98 % к 31.12.2012, в том числе поголовье коров – 56,0 тыс. голов (97 %). Численность овец и коз составила 38,9 тыс. голов (103 %), поголовье свиней – 64 тыс. голов (87 %), птицы – 3715,3 тыс. голов (99 %).

Важным фактором развития с.-х. производства является и обеспеченность основными и оборотными средствами. Наибольшее значение в условиях НТП приобретает вопрос обеспеченности техникой, машинами и оборудованием и проблема ее своевременного обновления (Таблица 5)[1].

Таблица 5. Обеспеченность с.-х. организаций тракторами и комбайнами

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (%) 2013 г. к	
				2011 г.	2012 г.
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	7	6,8	6,6	94,29	97,06
Нагрузка пашни на один трактор, га	144	146	152	105,56	104,11
Приходится комбайнов на 1000 га посевов (посадки) соот-щих культур, шт.:					
зерноуборочных	4,8	4,5	4,7	97,92	104,44
картофелеуборочных	28,2	25,9	34,3	121,63	132,43
Приходится посевов (посадки) соот-щих культур на один комбайн, га:					
зерноуборочный	210	223	213	101,43	95,52
картофелеуборочный	35	39	29	82,86	74,36

Сокращение с.-х. техники значительно снижает производственные возможности аграрных товаропроизводителей. По сравнению с 2011 г. парк тракторов в сельском хозяйстве уменьшился на 6%, зерноуборочных комбайнов – на 3%. Уменьшение количества

техники влечет за собой увеличение нагрузки пашни и посевов на единицу техники. Так, увеличение нагрузки пашни на один трактор за 3 года произошло на 8 га, увеличение площади посевов на один зерноуборочный комбайн – на 3га. При этом, уменьшение количества сельскохозяйственной техники в физических единицах не всегда сопровождается увеличением ее мощности. Невысокий уровень обеспеченности техническими средствами производства препятствует развитию интенсификации производства, как основного условия развития процесса производства в сельском хозяйстве на современном этапе.

Об эффективности использования земельных, материальных и трудовых ресурсов свидетельствуют результаты производственно-финансовой деятельности предприятий. В формировании финансовых результатов с.-х. предприятий наибольшее значение имеют структура затрат и цена реализации продукции (Таблица 7).

Таблица 7. Финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций

Показатели	Годы			Изменение (%) 2013 г. к	
	2011	2012	2013	2011	2012
Сальдированный финансовый результат(прибыль минус убыток) организаций),млн. руб.	-142700	108896	-243545	170,67	-223,65
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг),%	2,6	3,6	1,1	42,31	30,56

Уровень рентабельности производственной деятельности с.-х. организаций на протяжении исследуемого периода отличается неустойчивостью, в 2012 году производственная деятельность по совокупности с.-х.организаций области находилась на высоком уровне 3,6 %, а в 2013 году наблюдается снижение этого показателя.Показатель рентабельности производства в сельском хозяйстве региона свидетельствует о низком уровне развитии отрасли, ониограничивают возможности использования результатов НТП, повышения уровня интенсификации производства, материального стимулирования работников, сдерживают воспроизводственный процесс.

Литература

1. Золотарев А.А., Форопонов А.А., Левченко В.А. Современные тенденции и факторы развития сельского хозяйства региона// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии, 2013, №1(80) с. 17 – 19

2. Губанова Е.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства региона (на примере Калужской области)// Региональная экономика: теория и практика, 2013, №26(305).
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/ (дата обращения 01.02.2015 г.)
4. Территориальный орган федеральной службы статистики по Калужской области.// [Электронный ресурс]/ Режим доступа:http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/(дата обращения 01.02.2015 г.)

РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Петросян Ш.Г. студентка 4 курса

Руководитель **Ерохина Е.В.**, д.э.н., доцент

Московский Государственный Технический Университет им Н.Э. Баумана,
Калужский филиал, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль логистики в процессе инновационных преобразований экономических структур, функции, задачи и влияние на развитие секторов и регионов экономики России.

Ключевые слова: Инновации, логистика, региональное развитие, стратегическая логистика.

В современной мировой экономике прослеживается тенденция, ориентированная на инновационные источники роста, связанная с развитием наукоемких отраслей, созданием высокотехнологичной продукции, ориентацией на знания, интеллектуальные ресурсы, новые технологии, в том числе логистические и управленческие.

Создавая новые продукты и технологии, общество накапливает новые знания, постоянно увеличивая скорость распространения информации.. Актуальность данной темы определяется особенностью ситуации в России, которая претерпевает глобальную внутреннюю трансформацию во всех системах, в том числе в региональных. В настоящее время в России происходят изменения в инновационной сфере. Объекты и институты инновационной экономики являются относительно новыми для регионов нашей страны. Секторальные структуры, обеспечивающие производство высоких технологий, новые технологические платформы, находятся в стадии становления и обновления.

Одним из свойств инноваций можно считать научно-техническую новизну, которая в свою очередь оценивается не только по технологическим параметрам, но и с рыночных позиций. Инновации и различные нововведения присутствуют не только в разработке нового продукта, но и в области управления, финансов, логистики, маркетинга, информации, что подтверждает всеобъемлющий характер инновационного развития [3].

Одним из значимых инструментов для создания вектора регионального инновационного развития является формирование инновационной логистики, развитие логистических систем и методов управления потоковыми процессами, исходя из потребностей региона, его научно-технологического комплекса. Формирование и реализация стратегии комплексного инновационного развития должны базироваться на нормативно правовой системе региона, государственной поддержке функционирования региона, а также на следующих логистических принципах:

- экономическое развитие с максимально возможным использованием имеющихся конкурентоспособных компонентов ресурсного, производственного, научного и интеллектуального потенциалов;
- выбор направлений развития, учитывая максимально возможное использование имеющихся конкурентных преимуществ региона;
- учет преобладающих тенденций технологического развития.
- учет требований рынка.;
- необходимый уровень развития инфраструктуры региона.;
- развитие региональных инновационных сетей. Это обеспечивает ощутимый синергетический эффект инновационной деятельности и служит важным фактором дальнейшего саморазвития научно-производственного комплекса региона.

По мнению ученых, исследователей, практиков, логистическая система представляет собой сложную экономическую систему, важной частью которой является инновационная логистика. Очень часто инновационную логистику рассматривают в числе понятий интеграции, глобализации и интернационализации. Инновационная логистика идет по пути повышения уровня управления логистическими процессами в связи с применением инноваций, направленных на улучшение качества обслуживания потребителей, рост эффективности логистических процессов, снижение издержек и др. Инновационная логистика нацелена на решение следующих задач:

- исследование и разработка новых идей в области стратегического управления и управления потоковыми процессами путем применения научных достижений;
- использование мирового опыта в области логистики, изучении инновационной деятельности с учетом экономических особенностей регионов и стран;

- разработка комплексного методического обеспечения использования инновационного фонда в области логистики;
- подготовка различных программ на основе методов, системных алгоритмов, стандартов для логистических структур, включая создание новых, межрегиональных логистических систем;
- внедрение новообразований логистических систем различных назначений путем их поэтапного формирования на уровне регионов [2].

Таким образом, для изучения, анализа и оценки эффективности управления потоковыми процессами, выявления неиспользованных резервов, их реализации, определения уровня развития и готовности рыночных системных структур к преобразованиям и проведению оптимизации требуется особый научный инструментарий- инновационная логистика. Она представляет собой научный инструмент по рационализации потоковых процессов путем внедрения прогрессивных инноваций в текущее и стратегическое управление рыночными структурами с целью достижения конечных результатов бизнеса.

Анализ и оценка эффективности потоковых процессов в различных сферах деятельности являются отправной точкой обоснования целесообразности логистизации, т.е. определения стратегической программы, структуры логистической системы, выбора логистических технологий, поэтапного и поэтапного развития логистической системы, выбора критериев и показателей оценки ее эффективности и т.д. Инновационная логистика является тем научным потенциалом, который дает возможность различным рыночным структурам разработать программу логистизации с учетом их потенциала и уровня развития.

Инновационная логистика нацелена на повышение качества управления за счет применения различных инноваций, направленных на улучшение качества обслуживания потребителей, рост эффективности потоковых процессов и снижение совокупных издержек. Следовательно, объектом исследования инновационной логистики являются формирующиеся потоковые процессы, находящиеся в непрерывной динамике и подверженные влиянию внешних и внутренних факторов среды функционирования системы. Предметом инновационной логистики являются формы и методы управления потоковыми процессами, подлежащие совершенствованию с помощью логистических инноваций.

Среди основных функций инновационной логистики выделим следующие:

- генерирование новых идей в области управления потоковыми процессами, особенно стратегического управления для последующего их использования в логистических инновациях;
- изучение, обобщение, систематизация и использование мирового опыта инновационной деятельности в области логистики с учетом особенностей различных стран, регионов, отраслей, сфер деятельности, рыночных структур, их возможностей и степени востребованности ими логистических инноваций;

- разработка организационно-методического механизма использования логистического инновационного фонда применительно к реальным условиям функционирования, развития и степени готовности действующих, а также вновь создаваемых структур с учетом совокупности предпосылок (социально-экономических, организационно-технических, информационных, правовых, кадровых и др.);
- разработка конструктивных программ в виде методов, алгоритмов, стандартов для различных структур, включая создание системных логистических новообразований;
- оценка эффективности инновационных логистических мероприятий и программ путем сопоставления полезности, выгоды и экономии от их внедрения.

Важнейшей составляющей инновационной логистики является стратегическая логистика – наука и практика наращивания логистического потенциала различных систем управления потоковыми процессами путем разработки долгосрочных программ инновационных преобразований в рамках намеченной парадигмы их стратегического развития. Логистизация различных хозяйственных и общественных структур на основе стратегической логистики отличается следующими признаками:

- критически пересматриваются и в значительной степени устраняются большинство априорно установленных ограничений, накладываемых на организацию и управление потоковыми процессами исходя из конечной цели этих процессов. Единственными ограничениями остаются границы стратегического развития хозяйственных структур, подлежащих логистизации, а также факторы внешней среды;
- инновационные логистические преобразования распространяются не только на управляющую подсистему, но и на всю систему управления;
- новые структурно-функциональные подразделения фирмы, образуемые в результате логистизации, являются в значительной степени производными от решений, принятых на базе стратегической логистики.

Таким образом, развитие инновационной и, в частности, инновационной стратегической логистики является для многих рыночных структур, корпоративных и ассоциативных объединений, отраслей, регионов важным фактором и предпосылкой наращивания инновационного и логистического потенциалов. [1].

Не меньшую актуальность приобретает инновационная стратегическая логистика и для России, где логистика как наука находится в начале своего развития. В условиях нестабильной и деформированной экономики России управление потоковыми процессами осуществляется не на оптимальном, а на допустимом уровне, характерном в большей степени для закрытых систем и монопольных рынков. Это связано с существованием значительных неиспользованных резервов, особенно в сфере поставок, в

виде упущенных возможностей, сбоев и кризисных ситуаций, что делает рыночные структуры благоприятным и перспективным объектом для эффективного применения инновационной стратегической логистики и роста ее приоритетности.

Литература

1. Валентей С., Нестеров Л. Россия в меняющемся мире: внешние и внутренние вызовы // Вопросы экономики. 2012, № 3.
2. Рыбалкина О. Классификация и методическое обеспечение логистических инноваций // Логистика. 2011. № 2 (70). С. 121–122.
3. Скоробогатых И. И. Индустрия товаров класса «люкс» как инновационный драйвер международных экономических систем // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция/ РИСК. 2010. № 1.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

Русина Д. И. студентка 3-го курса

Руководитель **Горбатов А.В.**, к.э.н., доцент

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Калуга

Банк ОАО «Промсвязьбанк» основан 12 мая 1995 года в Москве как универсальный коммерческий банк. В настоящее время это один из крупнейших российских частных банков, занимающий высокие места среди крупнейших кредитных организаций и в мире.

Наиболее важным ресурсом любой организации, в том числе и финансово-кредитной является ее персонал. Путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание его мотивации. Зная, что движет человеком и побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий и как они могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей, можно попытаться разработать эффективную систему мотивации персонала.

Для выявления проблем мотивации персонала ОАО «Промсвязьбанк», был проведен анализ социально-демографического состава работников, который показал, что численность сотрудников в возрасте от 18 до 30 лет заметно превышает другие группы. Это означает, что Промсвязьбанк делает ставку на молодых специалистов. Доля сотрудников женского и мужского пола практически равна (рис. 1).

Также был проведен анализ динамики численности персонала ОАО «Промсвязьбанк», который определил коэффициент текучести кадров, который составил 7%. Среди причин увольнения отмечены следующие: по причине несоответствия занимаемой должности и невозможности дальнейшего карьерного роста 28% от общего числа

уволенных; собственное желание из-за неудовлетворения системой оплаты и системой мотивации в целом 72% от общего числа уволенных.



Рисунок 1 - Анализ социально-демографического состава работников ОАО «Промсвязьбанк».

При анализе системы мотивации и оплаты труда персонала ОАО «Промсвязьбанк» были получены данные по оплате труда, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ уровня оплаты труда в ОАО «Промсвязьбанк» в 2011 - 2013 гг.

Показатели	Годы			2013 г. в % к	
	2011	2012	2013	2011	2012
Фонд заработной платы, всего, млн. руб.	231 712	274 222	317 912	137,2	115,9
Среднемесячная заработная плата (повременная), тыс. руб.	15 680	14 320	15 250	103,6	102,7
Среднемесячная заработная плата (постоянная), тыс. руб. в том числе					
Операционного работника	20 000	20 000	20 000	100,0	100,0
Административного работника	23 000	23 000	23 000	100,0	100,0
Руководителей	35 000	35 000	40 000	114,3	114,3

Анализ уровня оплаты труда показал, что заработная плата специалистов на протяжении анализируемого промежутка времени не повышалась, что существенно снизило мотивацию сотрудников.

Проведенные исследования системы мотивации персонала ОАО «Промсвязьбанк» было выяснено, что в качестве мотивации персонала благоприятно воздействуют корпоративные мероприятия, предоставление социального пакета, льготного кредитования. Однако были выявлены основные слабые стороны: при определении размера оклада и премиальных, не уделяется должное внимание дополнительно отработанному времени персонала, не осуществляется доплата за совмещение должностей, не достаточно хорошо развито моральное стимулирование персонала, относительновысокая текучесть персонала в возрасте до 35 лет (80% от числа уволенных).

Из этого следует, что система мотивации персонала ОАО «Промсвязьбанк» нуждается в совершенствовании с учетом новых подходов и тенденций кадрового менеджмента. Основные требования при создании системы мотивации состоят в объективности вознаграждения, предсказуемости, адекватности, своевременности, значимости и справедливости.

Можно предложить ряд мероприятий, которые будут включать в себя: материальное стимулирование, моральное поощрение, социальные программы, продвижения по карьерной лестнице, вознаграждения за выслугу лет, дополнительные формы поощрения за достижения в труде.

Основные доплатыпредставлены в таблице 2.

Все данные рассчитаны, исходя из идеальных условий, при которых сотрудники смогут замещать отсутствующих специалистов, и если будет место дополнительно отработанному времени.

Для стимулирования рекомендованы следующие методы: размещение фотографии на «доске почета», прикрепление опытного наставника к новичку, оплата проезда сотрудников до банка, повышение квалификации сотрудников Промсвязьбанка, страхование от несчастных случаев, добровольное медицинское страхование, подарки детям сотрудников на Новый год, День Рождения Банка, 8 Марта, 23 февраля.

Таблица 2. Основные доплаты, разработанные для сотрудников ОАО «Промсвязьбанк».

Показатель	Сотрудник, проработавший в ОАО «Промсвязьбанк»			
	3 месяца и более	1 год и более	5 лет и более	10 лет и более
Доплаты, носящие постоянный характер				
За выслугу лет – 25% от должностного оклада за каждые проработанные в Промсвязьбанке 5 лет	Не производится	Не производится	25 000	31 250
За высокие достижения в	20 000	20 000	25 000	31 250

труде – 100% при выполнении плана на 100-110%				
Всего:	40 000	40 000	50 000	62 500
Доплаты, носящие переменный характер				
За выполнение особо важной работы на срок её выполнения – 20% от должностного оклада	Не производится	4 000	5 000	6 250
50% от должностного оклада за исполнение обязанностей регионального управляющего	Не производится	Не производится	12 500	15 625
50 % от должностного оклада за исполнение обязанностей руководителя отдела	Не производится	Не производится	12 500	15 625
30% - от должностного оклада за исполнение обязанностей работника, но не на аналогичной должности внутри подразделения	6 000	6 000	7 500	9 375
50 % от должностного оклада за исполнение обязанностей работника, но не аналогичной должности в другом подразделении	10 000	10 000	12 500	15625
Всего:	36 000	40 000	75 000	93 750

Как показывает практика, в случае материальной заинтересованности, эффективность работы персонала увеличится на 10% уже на этапах внедрения, а после окончательного внедрения, эффективность должна увеличиться от 50% до 70%.

Разработанные мероприятия будут способствовать как вертикальной карьере сотрудников, так и стремлению работать более эффективно и качественно, выполняя свои функциональные обязанности.

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что внедренные мероприятия обеспечат эффективную работу Промсвязьбанка и будут способствовать повышению мотивации персонала и снижению текучести кадров.

Практическая значимость исследования заключается в том, что его результаты могут быть полезны, и использованы в других финансово-кредитных учреждениях для укрепления системы мотивации персонала.

В заключении можно сделать вывод, что внедрение разработанных мероприятий в сочетании с совершенствованием иных методов управления персоналом позволит существенно обогатить качество трудовой жизни сотрудников, повысит их квалификацию, будет способствовать повышению эффективности деятельности всей

организации, а также позволит удовлетворить требования и ожидания персонала, клиентов и партнеров ОАО «Промсвязьбанк».

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТЕЙ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД КАЛУГА»

Савельев А.А., магистрант
Руководитель **Турсунмухамедов И.Г.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе раскрыта сущность финансов местного уровня. Произведен анализ расходов МО «Город Калуга».

Ключевые слова: Финансы, муниципальные финансы, местный бюджет, расходы бюджета.

Муниципальные финансы - совокупность экономических отношений по поводу формирования и использования фондов денежных средств на уровне муниципального образования.

Муниципальные финансы являются основой экономической самостоятельности муниципальных образований.

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет), который принимает орган представительной власти, избираемый гражданами, проживающих на территории муниципального образования.

Местное хозяйство исторически выделилось из общей системы государственного хозяйства. В этом была необходимость, так как осуществляли задачи локального значения, связанные с развитием социальной инфраструктуры, благоустройством территорий населенных пунктов и другими вопросами местного характера.

Определенные виды деятельности такие, как строительство больниц и школ, охрана общественного порядка, организация водо- и газоснабжения в поселках и городах, благоустройство территории и т. д., относятся к общественным благам. Их наличие необходимо для нормальной жизни населения, но в связи с тем, что их производство является неприбыльным или приносит незначительную прибыль, частный сектор не может обеспечить их производство в нужном объеме. Поэтому производство общественных благ относится к числу функций государства. Наиболее эффективно данные задачи решают органы местного самоуправления, так как ни центральное, ни региональное правительство не в состоянии учесть весь спектр потребностей населения каждого населенного пункта в силу своей удаленности от населения.

По этим причинам происходило постепенное формирование организованных местных ячеек, которые имели возможность удовлетворять коллективные потребности населения, живущего на определенной территории, в общественных благах за счет источников

доходов имеющихся у них в распоряжении. Такое управление получило название местного самоуправления.

Необходимым условием жизнеспособности местного самоуправления является наличие достаточной экономической и финансовой базы для его осуществления. Без этого какое-либо реальное, а не фиктивное, местное самоуправление невозможно. Не случайно, что значительное место финансовым и экономическим основам местного самоуправления отводится в международно-правовых актах и российском законодательстве.

Поэтому тема исследования «Особенности управления финансами на местном уровне и пути его совершенствования» на примере МО «город Калуга» носит актуальный характер в современных условиях.

Согласно ст. 2 п. 1 Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» местным самоуправлением признается «форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, - законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций»[1].

Из данного определения следует, что самоуправление - это управление, у которого субъекты и объекты совпадают, а значит, осуществляют управление и выступают в качестве управляемых одни и те же лица.

В Конституции Российской Федерации указано, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти (ст. 12). Их основными задачами являются «обеспечение самостоятельного решения населением вопросов местного значения», а также «владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью» (п. 1 ст. 130). При этом Конституция РФ одновременно провозглашает самостоятельность местного самоуправления в пределах предоставленных полномочий и гарантии государства по отношению к местному самоуправлению.

В федеральном законе от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации» указан объем прав и перечень вопросов местного значения, находящихся в ведении муниципальных образований. Данный перечень может быть дополнен законодательством субъектов Российской Федерации. Кроме того, муниципальные образования вправе принимать к своему рассмотрению иные вопросы, не исключенные из их ведения и не отнесенные к ведению других муниципальных образований и органов государственной власти (ст. 14 п. 2).

Решение вопросов местного значения и реализация задач в пределах полномочий муниципальных образований зависят от двух

факторов: волеизъявления органов местного самоуправления и наличия достаточной финансовой основы.

Финансовую основу муниципальных образований составляют местные (муниципальные) финансы.

В состав доходов бюджета муниципального образования входят налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления. Эти три вида поступлений формируют бюджет муниципального образования «город Калуга». Проанализируем доходы местного бюджета муниципального образования «Город Калуга». Показатели взяты за период с 2011 по 2013 год [2].

Анализ показывает, что в 2013 году доходы бюджета муниципального образования «город Калуга» составили 8306392,1 тыс. руб., что на 683018,3 тыс. руб. больше чем в 2012 году и на 746539,1 тыс. руб. больше чем в 2011 году в абсолютном значении. Доходы в 2013 году увеличились на 8,2 % по отношению к 2012 году и на 9% по отношению к 2011 году. Динамику доходов МО «город Калуга» можно отразить в виде рисунка 1.

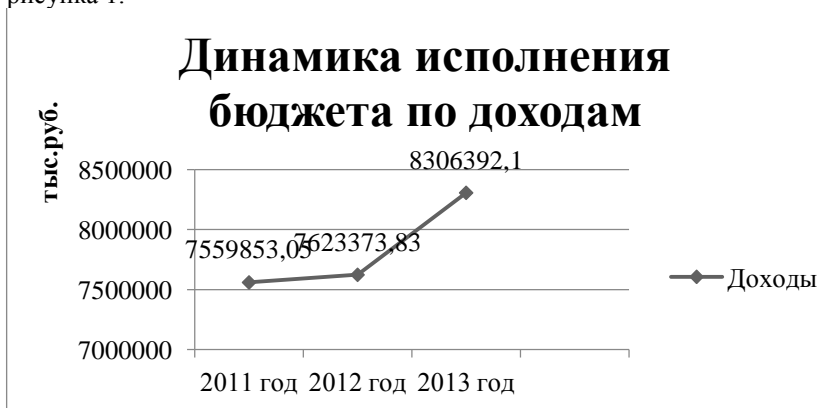


Рисунок 1. Динамика исполнения доходов бюджета МО «город Калуга» за 2011-2013 г.

В общей структуре доходов наибольшие значения по всем годам составляют налоговые и неналоговые доходы, в совокупности они составляют более 60 % от общих доходов бюджета муниципального образования (приложение 2). Общая сумма налоговых и неналоговых доходов в 2013 году составила 5349950,8 тыс. руб. что на 177350,3 тыс. руб. больше чем в 2012 году и на 107434,3 тыс. руб. больше чем в 2011 году. В 2012 году наблюдается сокращение налоговых и неналоговых доходов бюджета по сравнению с 2011 и 2013 годам за счет сокращения поступления налогов, в частности налога на имущество физических лиц.

В составе налоговых и неналоговых доходов налоговые поступления играют решающую роль. Они составляют 81,2% в 2013 году, 77% в 2012 году, 79,3% в 2011 году от общей суммы всех налоговых и неналоговых поступлений соответственно. В общем доходе бюджета,

удельный вес налоговых поступлений составляет 55,0%, 52,2%, 52,3% соответственно в 2011, 2012, 2013 годах. В 2013 году налоговые поступления в бюджет составили 4341586,7 тыс. руб. в 2012 - 3984131,5 тыс. руб. в 2011 - 4159191,5 тыс. рублей. Увеличение налоговых доходов в 2013 году по отношению в 2012 году составило 9%, по отношению в 2011 году – 4,4%. Как уже отмечалось выше, в 2012 году налоговые доходы были несколько меньше, чем в 2011 и 2013 годах. Это объясняется уменьшением поступлений налога на имущество физических лиц в 2012 году.

Налоговые доходы муниципального образования «город Калуга» состоят из налогов на прибыль, налогов на совокупный доход, налогов на имущество и государственно пошлины.

Наибольший удельный вес в составе налоговых поступлений играют налоги на прибыль. Они составили 2468232,2 тыс. руб. в 2013 году, 2299457,4 тыс. руб. в 2012 году, 2170886,5 тыс. руб. в 2011 году, что составило 56,9%, 56,7% и 52,2% от общей суммы всех налоговых поступлений в бюджет соответственно в 2013, 2012 и 2011 годах. В рассматриваемый период с 2011 по 2013 год идет планомерное увеличение поступлений налогов на прибыль. В 2013 году это увеличение составило 7,3% по сравнению с 2012 годом и 13,7% по отношению к 2011 году. В общей структуре доходов бюджета муниципального образования «город Калуга» налоги на прибыль составили в 2013 году 29,7%, в 2012 - 30,2%, в 2011 - 28,7%. Таким образом, налоги на прибыль занимают существенную роль в структуре доходов бюджета муниципального образования «город Калуга».

Проанализируем состав и структуру расходов МО «город Калуга» за период с 2011-2013гг. представленных в таблице 1 [3].

Анализ таблицы 1 показывает, что в 2013 году расходы составили всего 8 326 029, 8 тыс. руб., что на 303 919,9 тыс. руб. больше, чем в 2011 году (или расходы увеличились на 3,8%) и на 697 076,6 тыс. руб. больше, чем в 2012 году (или на 9,1%).

Наибольший удельный вес составляют расходы на образование - 3 380 847, 0 тыс. руб. в 2013 году, что составляет почти 34% от всех расходов бюджета города Калуга. Причем заметна тенденция к их увеличению в абсолютном выражении. В 2011 году их сумма была в 2 708 795,1 тыс. руб. В 2012 году они увеличились на 455 149,2 тыс. руб. (или на 16,8) и составили 3 163 944,3 тыс. руб. В 2013 году произошло увеличение расходов на образование на 216 902,7 тыс. руб. (или на 6,9%) по сравнению с 2012 годом, их сумма составила 3 380 847,0 тыс.руб. В сравнении с 2011 годом расходы на образование выросли на 672 051,9 тыс.руб. или на 24,8%.

В 2013 году в структуре расходов на образование 40% приходится на дошкольное образование и 55% на общее, что в совокупности составляет 95 % расходов этого раздела. Следует отметить, что в 2012 году данные показатели составляли 39% и 56% расходов соответственно, что составляло так же 95% всех расходов на образование. На оставшиеся три статьи раздела приходится около 5% расходов. В 2011 году аналогичные

показатели составили 43% и 51% соответственно, что составило 94% всех расходов на образование, а на оставшиеся статьи пришлось порядка 6% расходов. При увеличении абсолютного показателя по расходам на образование, наблюдается сохранение общей структуры распределения данных расходов между дошкольным и общим образованием.

Значительный удельный вес в 2013 году 1 416 951,6 тыс.руб. (или 15,5%), занимает в расходах бюджета города Калуга социальная политика, причем 76,7% из них составляет социальное обеспечение населения. В 2012 году данные показатели составили 1 391 475,1 (или 18%), доля расходов на социальное обеспечение населения составляла 79%. В 2011 году, данный раздел расходов составлял 1 241 028,3 (или 15% от общей суммы расходов). В абсолютном выражении в 2013 году расходы по данному разделу увеличились на 25 476,5 руб. по сравнению с 2012 годом или на 1,8% и на 175 923,3 руб. или на 14,2% в сравнении с 2011 годом. В абсолютном выражении в 2012 году расходы по данному разделу увеличились на 150 446 840,77 руб. по сравнению с 2011 годом, в котором данный раздел расходов составлял 1 241 028 282,33 (или 15% от общей суммы расходов). Таким образом, произошло увеличение данной статьи расходов на 14,2% в сравнении с 2011 годом. Однако доля расходов на социальное обеспечение в 2011 году была 82%, что является самым высоким относительным показателем в данном разделе расходов. Анализируя абсолютную величину данного раздела, можно выделить пик расходов в 2012 году и не большое снижение их на 1,3% в 2013 году по отношению к 2012 году. В общем расходы по данной статье в целом увеличились на 175 923,3 тыс.руб. по отношению к 2011 году или на 14,2%. Доля расходов на социальное обеспечение населения возросла на 73 791,2 тыс.руб. или на 7,3%.

Как и в 2012 году наблюдается небольшое снижение расходов на "Общегосударственные вопросы". В 2012 году данная статья была сокращена на 214 962,3 тыс.руб. по отношению к 2011 году, а в 2013 была сокращена на 32 967,4 тыс.руб. по отношению к 2012 году. Таким образом за анализируемы период доля расходов по разделу « общегосударственные вопросы сократилась на 247 929,7 тыс.руб. или на 38% [4]. В структуре они составляют 11,1%; 8,8%; 11,1% в 2011, 2012 и 2013 году соответственно.. Из них около 4% это расходы на функционирование высших исполнительных органов местных администраций..

Таким образом, реальная основа самостоятельности бюджетов местного самоуправления обеспечивается прежде всего наличием собственных источников доходов, в отношении которых органы местного самоуправления вправе определять по своему усмотрению направления их использования и расходования. Поэтому местным органам власти необходимо принимать меры по наращиванию собственной доходной базы

**Таблица 1. Динамика состава и структуры расходов бюджета МО
«город Калуга»**

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Сумма млн. руб	Уд.ве с	Сумма млн. руб	Уд.ве с	Сумма млн. руб	Уд.в ес
Общегосударственные вопросы	890,3	1.1	675, 3	8.8	642, 3	1.1
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	251, 1	3.1	93, 6	1.2	64, 6	.1
Национальная экономика	248, 4	3.1	1 241, 2	16	1 623, 4	.1
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 666, 7	20.1	760, 6	9.9	855, 7	0.1
Образование	2 708, 7	3.8	3 163, 9	41	3 380, 8	3.8
Культура и кинематография	155, 9	1.9	172, 0	2.2	180, 1	.9
Здравоохранение	798, 7	9.9	2, 3	0.0003	-	
Социальная политика	1 241, 0	15.5	1 391, 4	18	1 416, 9	5.5
Физическая культура и спорт	37, 2	0.05	93, 4	1.2	121, 4	.05

Литература

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 05.04.2013) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации";
2. www.admoblkaluga.ru/main (портал органов власти Калужской области);
3. www.admoblkaluga.ru/sub/finan (Минфин Калужской области);
4. <http://www.kaluga-gov.ru/> (официальный сайт Городской управы города Калуги)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Тропин С.В., студент 1-го курса
Руководитель Александров Е.Л., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Автор статьи, перечисляя факторы повышения региональной инвестиционной привлекательности, уделяет наибольшее внимание рассмотрению мер обеспечения институциональной поддержки, льготного налогообложения и выгод экономико-географического положения при наличии развитой производственной инфраструктуры. Показана тесная взаимосвязь притока прямых иностранных и отечественных капиталовложений в хозяйство Калужской области и ее позитивными социально-экономическими преобразованиями.

Ключевые слова: прямые инвестиции, эффект мультипликатора, инвестиционный потенциал региона, производственная инфраструктура.

Одним из важнейших факторов развития экономики страны в целом и ее регионов является широкое привлечение инвестиций. Под инвестициями мы понимаем денежные средства, вкладываемые в бизнес проекты в различных отраслях народнохозяйственного комплекса. Не уменьшая значения портфельных инвестиций, как разновидности мигрирующего капитала, рассмотрим роль входящих прямых инвестиций в хозяйственном развитии на национальном и региональном уровнях.

Как известно, прямые инвестиции представляют собой предпринимательские долговременные вложения финансовых ресурсов в промышленность, транспорт, торговлю, строительство, сельское хозяйство. В немалой степени их перемещению в какую-либо страну способствуют институциональные гарантии и льготы, дешевая рабочая сила, наличие природных ресурсов, емкость рынка. Отметим и такой факт: по сравнению с портфельными прямые инвестиции более устойчивы к кризисным явлениям, что в современную эпоху приобретает особую значимость.

К теме притока прямых инвестиций в целях достижения устойчивости экономики обращались многие ведущие экономисты. Так, Дж.М.Кейнс в своей теории исходил из того, что наращивание объема инвестиций, необходимого для повышения эффективности промышленного производства, составляет одну из важнейших задач экономической политики государства. Он полагал, что более эффективными будут инвестиции, направленные в отрасли, производящие предметы потребления, а не средства производства. Причина этого, по мнению Кейнса, в том, что в последних эффект от первоначальных вложений сказывается «лишь постепенно, с временным лагом и только по прошествии определенного промежутка времени». [1, с.121] Актуальны его выводы об эффекте мультипликатора, когда приращение инвестиций в

одной из отраслей вызывает приращение потребления и дохода не только в данной отрасли, но и сопряженных отраслях. Теоретические положения классика экономической мысли получили широкое практическое воплощение в современной хозяйственной практике стран с переходной экономикой, осуществляющих рыночные преобразования с помощью привлечения реальных капиталовложений.

Вхождение России в период финансовой нестабильности, вызванной резким снижением во второй половине 2014г. мировых цен на углеводороды, а также продолжающимися экономическими санкциями, вынуждает руководство страны изыскивать меры по смягчению их нежелательных последствий. Вывести отечественную экономику из состояния стагнации поможет курс на ее диверсификацию, что предполагает повышение деловой, в частности инвестиционной активности международного бизнес сообщества, поощряемой государством.

Характеризуя инвестиционную привлекательность всех 85 субъектов РФ можно выделить:

- Регионы с относительно благоприятным инвестиционным климатом.
- Регионы промежуточного типа, с менее благоприятным инвестиционным климатом.
- Регионы с неблагоприятным климатом.

Начиная с 2012г. такой сравнительно небольшой по территории и численности населения, не обладающий стратегическими природными запасами субъект Центрального федерального округа как Калужская область причисляется ведущими рейтинговыми агентствами к регионам с благоприятным инвестиционным климатом.

К основным факторам, влияющим на повышение инвестиционного потенциала, способного в настоящем и дальнейшем упрочить хозяйственное положение Калужского региона, следует отнести:

- институциональную правовую поддержку и сопровождение инвестиционных проектов, помощь в преодолении административных барьеров;
- налоговые льготы и субвенции;
- удобное экономико-географическое расположение региона, развитую производственную инфраструктуру;
- низкие инвестиционные риски;
- трудовой, потребительский потенциал региона;
- общественную стабильность.

Рассматривая более подробно институциональные меры сопровождения инвестиционных проектов, следует указать на то, что еще в начале XXI в. региональные власти приняли закон о поддержке инвесторов [2], что в значительной степени предопределило положительные тенденции в развитии региональной экономики. В соответствии с обязательствами руководство области выкупает у частников земли под будущие инвестиционные площадки, на которых оборудуются все необходимые инженерные коммуникации. В результате

инвестор на границе выделенных территорий получает электроэнергию, газ, воду, автомобильную дорогу (что минимизирует его издержки). Кроме того, предельно снижены бюрократические барьеры. Так, с целью недопущения проволочек в разрешении различных организационных вопросов, возникающих при оформлении инвестиционных проектов, в 2007г. была создана ОАО «Корпорация развития Калужской области».

Немаловажно, что инвестору, приходящему в нашу область, предлагается такой вид государственной поддержки инвестиционной деятельности как система льготного налогообложения. Покажем это на примере недавно созданной особой экономической зоны «Людиново», где планируется в перспективе реализация инвестиционных проектов по производству авто-запасных частей, а также строительных материалов на базе лесопереработки. Данная экономическая зона предоставляет инвесторам следующие привилегии:

- 1) освобождение от налога на имущество на 10 лет;
- 2) освобождение от налога на землю на 5 лет;
- 3) снижение ставки налога на прибыль с 20% до 15,5%, из них 2%

в бюджет РФ. [3]

Еще одним из факторов, способствующих притоку капиталовложений, выступает ЭГП региона и его инфраструктурная обустроенность. Расстояние от Калуги до одного из крупнейших рынков сбыта, Москвы – 180 км. Что касается инфраструктуры, то она включает индустриальные парки, расположенные в различных частях области, с земельными участками и инженерной инфраструктурой для размещения производства, транспортно-логистические центры и особую экономическую зону. На данный момент, на территории Калужской области существует 10 индустриальных парков, основные из них – «Грабцево», «Ворсино», «Росва». На территории каждого из парков (подтверждая кейнсианские выводы), реализуются эффективные инвестиционные проекты преимущественно иностранных резидентов, специализирующихся на отраслях группы «Б»: пищевая промышленность – компания «Нестле», бытовая электроника – «Samsung Electronics RUS Kaluga» («Ворсино»), автомобилестроение – совместное предприятие автомобильных концернов «Peugeot», «Citroen» и «Mitsubishi» – «ПСМА Рус» («Росва»), «Volkswagen Group Rus» («Грабцево»). Мультипликативный эффект от размещения сборочных цехов указанных крупных автомобильных компаний вблизи от областной столицы на рубеже двух первых десятилетий XXI в – появление и функционирование более 30 отечественных и иностранных автопредприятий, поставляющих комплектующее оборудование к ним.

Выявляя эффект перечисленных условий, следует обратить внимание на то, что в регионе в настоящее время осуществляются 140 инвестиционных проектов. Наибольшее количество прямых инвестиций (ежегодное поступление в областное хозяйство их составляет около 1 млрд. долл. из ведущих европейских, а также азиатских стран) идет на производство транспортных средств и оборудование, металлургическое и химическое производство, оптовую и розничную торговлю, строительство.

[4, с.28] Такая социально значимая сфера, как краевой АПК «подпитывается» финансовыми средствами преимущественно отечественных инвесторов. Так ЗАО «Управляющая компания «Молочные активы», объединившее группу московских фирм и ряд кредитных учреждений (ОАО «Россельхозбанк», ЗАО КБ «Росинтербанк») реализует масштабный проект стоимостью в 3,5 млрд. руб. по производству молочной продукции в Перемышльском районе. Столь значительный приток капиталовложений в различные сегменты экономики Калужской области обусловил пополнение бюджетов всех уровней, возрастание объема производства в 2,5 раза, создание 25 тыс. новых рабочих мест. [5]

В заключение укажем, что залогом придания устойчивости хозяйственного развития нашего региона является широкое его инвестирование отечественными и иностранными предпринимателями. Активное желание последних продолжать сотрудничество с калужскими партнерами в условиях экономических потрясений последнего времени обнаруживает приоритет деловых интересов над политическими.

Литература

1. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
2. Закон Калужской области от 26.06.2003 №223-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности Калужской области».
3. Особая экономическая зона «Людиново» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.admludinovo.ru/investoram/osobaya_ekonomicheskaya_zona_lyudinovo/.
4. Александров Е.Л., Круглов В.Н. Построение инновационных векторов региональной экономики //Инновационное развитие российской экономики: материалы VII Международного научно-практического форума. Ч.1. – М.: МЭСИ, 2014.
5. Инвестиционный портал Калужской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investkaluga.com/news/>.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Хахалин Д.И. студент 2-го курса
Гришковская Ю.Н. студентка 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В данной статье рассмотрены внешнеторговые связи Калужской области, а именно: проведен сравнительный анализ внешнеторговых связей с аналогичными значениями показателей других областей центрального федерального округа (далее по тексту ЦФО), рассмотрена структура связей в разделении на экспорт и импорт, а также рассмотрена структура экспорта и импорта.

Ключевые слова: Внешнеторговые связи, Калужская область, ЦФО, экспорт, импорт.

За последние годы развитие нашей страны вышло на качественно новый уровень развития. Оно было достигнуто путем нескольких важных преобразований, одним из которых является объединение Российской Федерации в мировое рыночное пространство. В связи с этим возникает резкое повышение значения торговых отношений как для отдельных предприятий, так и для экономики страны в целом. Однако, это способствует укреплению силы государства в решение своих социально-экономических проблем.

С дальнейшим развитием экономики страны и ее большей открытостью возникает ряд факторов, которые неуклонно будут воздействовать на ее внешнеторговые отношения. К таким факторам можно отнести:

- динамично развивающуюся внешнюю среду, которая является главным побудителем к изменениям;
- те или иные особенности экономического развития страны, которые с каждым днем изменяются под воздействием открытости экономики Российской Федерации;
- процесс глобализации который проводит в действие механизм слияния всех экономик мира в единую международную цепочку связей и взаимодействий.

Все эти факторы в той или иной степени влияют на экономику нашей страны. Но не каждое изменение может быть одинаково полезно для двух разных компаний – немаловажных составляющих экономики страны.

Существует ряд внешних и внутренних причин, из-за которых происходит наиболее серьезное отставание в области внешнеэкономической деятельности. Также это служит причиной появления препятствий, которые в дальнейшем мешают ее планомерному развитию.

На сегодняшний день разработки и исследования в данном направлении имеют большой вес для науки и практики в целом, поэтому можно говорить об актуальности данной темы исследования. В связи с

этим рассмотрим внешнеторговые связи и внешнеэкономическую деятельность Калужской области как субъекта РФ.

По данным Федеральной службы государственной статистики внешнеторговый оборот Калужской области в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, сократился в 1,12 раза, при этом импорт сократился на 12,3%, а экспорт сократился на 5,5 %.

Однако, сокращение оборота наблюдается и в других регионах-лидерах (кроме Владимирской, Смоленской и Тульской областей). С чем это связано? Одной из главных причин может служить пессимистичное прогнозирование о внешней торговле в начале года. Это прогноз складывался под влияние кризиса еврозоны конфликтов на Ближнем Востоке и общем снижением темпов роста всей мировой экономики в целом. Но почему же снижение показателей столь не значительно? Это связано со стабилизацией экономики и сменой прогноза на противоположный, положительный, уже к концу года, и в конечном итоге, показатели внешней торговли остались, примерно, на уровне предыдущего года.

Если рассматривать внешнеторговый оборот Калужской области в соотношении с оборотом по ЦФО в целом, то регион демонстрирует не плохой результат, при этом составляя 1,8% от общего оборота округа. Только город Москва и Московская область демонстрируют значения показатели больше чем Калужская область (81,1% и 8,35% соответственно).

Из полученных данных о соотношении экспорта и импорта между Калужской областью и странами дальнего и ближнего зарубежья можно сделать следующие выводы. Исходя из значения показателей внешней торговли можно сделать вывод, что Калужская область охотнее экспортирует товары в страны СНГ, чем импортирует у них же. В тоже время со странами дальнего зарубежья ведется другая политика. В данном направлении экономической деятельности преобладает импорт над экспортом. Что же касается увеличения показателей экспорта и импорта в динамике 2012-2013 годов, то, исходя из рисунка 1, видно незначительное увеличение импорта в 2013 году в сравнении с 2012 годом.

Исходя из данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы относительно структуры импорта и экспорта товаров и услуг. Импорт и экспорт в Калужской области в большей мере представлены металлургической и машиностроительной отраслями промышленности. Данные показатели не случайны. Именно эти отрасли производства в большей мере привлекают к себе иностранные инвестиции.



Рис. 1. Соотношение экспорта и импорта Калужской области 2012-2013 годов

Проанализировав полученные данные можно сделать следующие выводы:

1. Внешнеторговый оборот Калужской области является одним из наибольших в ЦФО. Импорт преобладает над экспортом. Это не случайно, так как регион не представлен полезными ископаемыми, а должен полагаться на привозимые ресурсы

Таблица 1

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА в 2012 г. в Калужской области (миллионов долларов США)

Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 1-24)		Продукция топливно-энергетического комплекса (группа 27)		Продукция химической промышленности, каучук (группы 28-40)		Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44-49)		Металлы и изделия из них (группы 72-83)		Машины, оборудование и транспортные средства (группы 84-90)	
экст	имп	эксп	имп	эксп	имп	эксп	имп	эксп	имп	эксп	имп
16,0	169	11,4	23,8	55,3	312	32,7	58,2	56,9	557	550	7110

Источник: сайт Федеральной службы государственной статистики

2. Импорт и экспорт напрямую зависит от привлеченных инвестиций. В регион были привлечены в достаточном количестве машиностроительные компании и заводы. Именно это и послужило выделением таких статей импорта как «Металлы и изделия из них» и «Машины, оборудование и транспортные средства».

Литература

1. Википедия – свободная энциклопедия: [Электронный ресурс], 2001-2015. URL: <http://www.wikipedia.org> (Дата обращения 07.02.2015)
2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] 1999 - 2015. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 07.02.2015)
3. Балынин И.В. Комплексная оценка социально-экономического развития Калужской области // Мировое сообщество: проблемы социально-экономического и духовно-политического развития Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. Финансовый университет при Правительстве РФ (Новороссийский филиал); Под редакцией Л. С. Андрияновой. Пенза, 2013. С. 289-298.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Чепик А.С., студент 3 курса

Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., старший преподаватель,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются понятия инновационного потенциала, определен состав показателей, характеризующих уровень инновационного потенциала региона, определена величина показателей на примере Калужской области.

Ключевые слова: инновационный потенциал, индикатор, инновационная конкурентоспособность.

Практика последних десятилетий показывает, что экономическое развитие государств во все возрастающей мере стало зависеть не столько от наличия, размеров и степени освоения классических производственных факторов труда, земли и капитала, сколько от уровня научно-технического прогресса и степени интенсивности внедрения в экономику и общество различного рода инноваций.

Инновационная конкурентоспособность региона оценивается уровнем инновационного потенциала региона, который зависит от уровня инновационного развития и инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов, расположенных на его территории, созданной инновационной инфраструктуры и существующих возможностей инновационного развития.

Инновационный потенциал региона - это сложная экономическая категория, формирующаяся под воздействием множества факторов. Результаты исследования научной литературы относительно сущности и

формирования инновационного потенциала региона позволяют выделить среди существующих точек зрения четыре подхода.

Первая группа авторов придерживается ресурсного подхода и рассматривает инновационный потенциал как взаимосвязанную систему трудовых, информационных, материально-технических и организационно-управленческих ресурсов, комплексное использование которых обеспечивает эффективное инновационное развитие хозяйствующих субъектов.

Второй подход к определению инновационного потенциала, заключается в выявлении скрытых возможностей региона для их реализации в перспективе, который получил название инклинационным. Он позволяет раскрыть ещё неиспользуемые возможности и найти способы для их вовлечения в инновационное развитие региона.

Третья группа авторов придерживается мнения о том, что инновационный потенциал региона необходимо рассматривать с двух сторон: инновационного процесса и результата этого процесса. При этом под инновационным процессом понимается деятельность субъектов региона в области планирования, разработки, апробации и внедрения инноваций, а под результатом - эффективность инновационной деятельности субъектов в регионе. Если процессная составляющая инновационного потенциала предполагает постоянное поддержание его на конкурентоспособном уровне, возобновление и рост, то результативная компонента оценивает его эффективность, результативность использования субъектами инновационной деятельности региона.

В настоящее время всё большее распространение получает четвёртый, обобщающий подход к определению инновационного потенциала, который рассматривает показатель инновационного потенциала в качестве меры способности и готовности региональной инновационной системы обеспечивать непрерывный инновационный процесс.

Итак, инновационный потенциал региона представляет собой пространственно-временную функцию, описывающую возможность с определенной вероятностью получения инновационного продукта в конкретной социально-экономической системе.

Расчет показателей инновационного потенциала Калужской области осуществлен на основе методики представленной В.В. Литвиновой в статье «Теоретические и методологические аспекты оценки инновационного климата региона», опубликованной в журнале «Молодой ученый». [1]

В состав частных индикаторов для определения инновационного потенциала региона входят следующие показатели:

- удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе организаций;
- число созданных передовых производственных технологий в расчете на 10 тыс. чел. населения;
- доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме реализованных товаров;

- число использованных передовых технологий;
- внутренние затраты на научные исследования и разработки;
- число организаций в регионе, занимающихся инновационной деятельностью.

Общий потенциал региона складывается из частных потенциалов, которые, в свою очередь, вычисляются на основе характеризующих их показателей. Для того чтобы определить численное значение каждого показателя, используется формула 1:

$$p = \frac{p_c}{p_{max}} * 100\%, \quad (1)$$

Где p - вычисляемый показатель, p_c – значение показателя в оцениваемом регионе, p_{max} – максимальное значение среди всех регионов.

После получения процентного выражения каждого показателя, полученные значения складываются и делятся на количество самих показателей в данном частном потенциале, а затем берется доля, равная весу этого потенциала:

$$I = \frac{\sum_{j=1}^n p_{i,j}}{n_i} * d_i, \quad (2)$$

Где I – вычисляемый потенциал, n – число показателей в потенциале, $p_{i,j}$ – j -й показатель i -го потенциала, d_i – вес i -го потенциала в процентах.

Вес инновационного потенциала, согласно методике «Эксперт РА» составляет 0,4.

Расчеты составляющих индикатора при оценке инновационного потенциала региона базируются на следующих источниках информации:

- статистических данных;
- данных научных исследований;
- результатах экспертных опросов.

Основываясь на исходной информации, произведем расчет частных показателей потенциалов. Расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Расчет показателей инновационного потенциала Калужской области

Показатели	Итоговое значение			Абсолютное отклонение	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки	0,446	0,525	0,56	+0,11	+0,03
Доля организаций в регионе, занимающихся инновационной деятельностью	0,352	0,398	0,39	+0,04	-0,01
Доля созданных передовых производственных технологий	0,188	0,330	0,44	+0,25	+0,11
Доля использованных передовых технологий	0,092	0,103	0,11	+0,01	+0,003
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе организаций	0,133	0,157	0,18	+0,052	+0,028
Доля инновационных товаров в общем объеме реализованных товаров	0,188	0,143	0,278	+0,09	+0,135

Рассчитаем значения инновационного потенциала Калужской области за последние 3 года по формуле 2.

$$I_{2011} = \frac{0,446 + 0,352 + 0,188 + 0,092 + 0,133 + 0,188}{6} * 0,4 = 0,097,$$

$$I_{2012} = \frac{0,525 + 0,398 + 0,33 + 0,103 + 0,157 + 0,143}{6} * 0,4 = 0,114,$$

$$I_{2013} = \frac{0,558 + 0,388 + 0,443 + 0,106 + 0,185 + 0,278}{6} * 0,4 = 0,131$$

Расчеты показали, что инновационный потенциал Калужской области растет с каждым годом. Это обусловлено тем, что регион активно развивается, появляются новые организации, занимающиеся инновационной деятельностью, выпускается все больше новых инновационных продуктов, появляются новые инновационные технологии и другие факторы, которые влияют на инновационное развитие региона.

Исходя из показателя за 2013 год, можно сделать вывод, что Калужская область имеет небольшой инновационный потенциал, но с каждым годом данный показатель растет, что положительно сказывается на инновационном развитии Калужской области.

Литература

1. Литвинова В.В. Теоретические и методологические аспекты оценки инновационного климата региона // Молодой ученый - 2011. - №4. Т.1. - С. 161-169.

2. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л. В. Факторы роста инновационного потенциала региона // Вестник ВЭГУ. 2011. № 2 (52). С. 61–68
3. Чекулина Т.А., Тамахина Е. А. Инновационный потенциал региона: содержательные особенности и теоретические аспекты исследования // Вестник ТГУ. 2011. № 2 (94). С. 65–70.

ПРИЧИНЫ НЕСОВЕРШЕНСТВА РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шахова В.А., студентка 1-го курса
Руководитель **Трутнева Н.Ю.**, к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены и обобщены возможные причины, способствующие нарушению рыночного равновесия в Российской Федерации и приводящие к несовершенству рыночной системы.

Ключевые слова: рынок, рыночная система, Российская Федерация, экономика, импорт, инвестиционный климат, наукоемкие технологии, индустриализация.

Мировая экономическая система на рубеже 20-21 веков претерпела значительные изменения. В настоящее время основным трендом развития экономической системы является глобализация и увеличение роли информационной составляющей в экономической среде. Основной целью экономических субъектов, в том числе России, является интеграция в мировое экономическое пространство. Приоритетной задачей при этом для России является повышение эффективности использования своих конкурентных преимуществ и ресурсно-производственной базы с постепенным уходом от сырьевой экономики в сторону высокотехнологичного производства [1].

В преддверии ХХIв. в нашей стране начался переход к рыночной экономике, рыночному хозяйственному механизму. Выстраивание экономической системы нового типа, преодолевающей недостатки прежней командно-плановой и обеспечивающей рост эффективности хозяйствования, - стало первоочередной задачей для Российских экономических школ. Сложность была обусловлена не только объемом задач по реформированию существующей экономической системы, но и необходимостью одновременного преодоления кризисных явлений, обострившихся вследствие усиления влияния внешних факторов на внутреннюю экономическую систему [2].

В настоящее время одной из особенностей рыночной системы России является развитая система государственного регулирования экономики. Она реализуется, прежде всего, через рычаги фискальной политики, как меры принуждения. В то же время, необходимо отметить,

что регулирование экономики, обеспечивает, прежде всего, выполнение государством своих социальных функций, что особенно актуально во время кризисных явлений в экономической системе.

Так же характерной особенностью рыночной системы в РФ является монополизация отдельных отраслей экономики. Основными примерами естественных монополий в нашей стране является добыча нефти и газа, а также транспортировка углеводородного сырья.

Особенности Российской экономики оказывают свое влияние на функционирование рыночной системы и её механизмов. При этом задачей современных ученых экономистов является создание такой экономической системы, которая нивелирует недостатки, связанные с развитым государственным регулированием экономики, обеспечит её эффективную управляемость на государственном уровне и адресность рычагов воздействия на нее.

Вопрос о развитии экономики с проведением высокотехнологичной индустриализации в настоящее время определяет направление развития страны. Проведения глобальной модернизации экономических субъектов является актуальным не только для Российской экономики, но и для всей мировой экономической системы. Только экономика, подкрепленная высокотехнологическим производством, может гибко реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка и решать задачу по его балансировке, как в масштабе региональной экономики, так и более сложных экономических систем [3].

Исходя из складывающихся тенденций современного развития, Президентом Российской Федерации была поставлена задача проведения в России глобальной модернизации производства с использованием новейших технологий. Приоритетными задачами для выполнения данной цели являются следующие:

- создание системы наукоемких производств, обеспечивающих стране значительный прирост рабочих мест, а так же решающих задачу по выпуску конкурентоспособной, наукоемкой продукции способную удовлетворить потребности не только внутреннего рынка, но и внешнего;
- развитие системы конкуренции внутренних товаропроизводителей не только на традиционных рынках товаров, капиталов и технологий, но и в сфере государственного управления, инноваций, а также развития человеческого потенциала.

Решение поставленных выше задач позволит снизить зависимость России от импорта высокотехнологичных товаров и выйти на международный рынок высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг. Также это положительно скажется на традиционных для нашей страны отраслей производства. Переход страны на новую стадию индустриализации непременно затронет и технологическую базу экономических систем управления рынком. Очевидно, что она должна строиться на принципах использования новейших достижений в области биотехнологий, информатики и современных концепциях функционирования рыночных систем [4].

Важным фактором, оказывающим негативное влияние на рыночную систему страны, является то, что после реформ 90-х годов рост шел преимущественно в секторе строительства, на финансовом рынке, связи. При этом доля промышленных предприятий в структуре ВВП оставалась достаточно низкой и не могла демонстрировать ускоренного роста.

Такая ситуация прямо сигнализирует о том, что рыночной системе требуется структурная перестройка на основе индустриализации, способной восстановить и преувеличить промышленный потенциал [2].

В настоящее время по отношению к РФ западными странами были применены экономические санкции, направленные на изменение позиции России по Украине. Санкции коснулись, прежде всего, финансовой сферы, ограничив доступ части российских финансовых институтов к международным финансовым источникам. Так же санкции затронули поставки современных технологий в Россию. В ответ наша страна запретила ввоз продуктов питания, произведенных в странах членах европейского союза.

Безусловно, санкции отрицательно сказываются на экономике. В то же время для внутренних товаропроизводителей предоставляется шанс отвоевать отпавшие иностранным поставщикам в 90-е годы позиции на российском товарном рынке и насытить внутренний рынок отечественными продуктами и товарами. Это, в свою очередь, может значительно снизить зависимость рыночной системы от действия внешних факторов, таких как экономические кризисы, колебания курса национальной валюты, биржевых спекуляций. Из-за санкций российские фондовые индексы упали сразу на 3% - 4,7%. Вслед за ними стал снижаться курс рубля. Главными причинами снижающегося курса рубля эксперты называют падение цен на нефть и дефицит валюты на российском рынке.

Новая индустриализация невозможна без эффективного действующего механизма привлечения инвестиций. Первостепенной задачей государства, как регулятора рыночных механизмов, является создание благоприятного инвестиционного климата, способствующего привлечению частного и иностранного капитала в страну.

Мировой рынок капитала в настоящее время обладает большой емкостью. В этой связи приоритетной задачей государства является создание благоприятного инвестиционного климата, что позволит привлечь международный капитал в экономику России. Одним из способов создания благоприятной среды для этого является выстраивание четкой и прозрачной правовой среды, обеспечивающей защиту экономических прав и свобод инвестора, гарантирующей защиту вложенного капитала. Также при реализации крупных инфраструктурных проектов целесообразно применение механизма государственных гарантий на вложенный капитал. При этом приоритетным источником инвестиций для нашей страны, в условиях ограничения доступа к западным финансовым ресурсам является азиатские страны [4].

В качестве примера действия государства на региональном уровне рассмотрим Калужскую область. За последние 10 лет регион превратился в один из самых благоприятных для развития бизнеса. В Калужской области созданы все условия для развития и формирования высокотехнологичных направлений бизнеса: автомобилестроительного, биофармацевтического и транспортно-логистического. Одним из ключевых решений в инвестиционной политике Правительства области стало создание специальных площадок (индустриальных парков). Таким образом, регион стал лидером в России по созданию наиболее благоприятных для инвесторов условий для размещения производств и ведения бизнеса.

Калужская область в последние годы привлекла на свою территорию достаточно крупных иностранных инвесторов, размещающих свои производства в созданных индустриальных парках, которые представляют собой организованные для целей промышленной застройки площадки с развитой инфраструктурой, обеспеченные водоснабжением, газоснабжением, электроснабжением, подъездными путями и т. д., предназначенные для размещения нескольких производств. Примером являются автомобильный завод немецкой компании Volkswagen, автомобильные заводы фирмы PSA Peugeot Citroën и Volvo, индустриальные парки «Ворсино», «Детчино», «Грабцево» и др.

В целом, создание и развитие стабильной рыночной системы является приоритетной задачей для нашей страны. Стабильно возникающие колебания уровня спроса не могут быть удовлетворены неэффективным производством, не отвечающим требованиям технологичности и гибкости. Последовательное возрождение отраслей экономики возможно только при тесном взаимодействии бизнес-структур и государства. При этом немаловажным остается фактор оптимизации воздействия государства на рыночный механизм [4].

Литература

1. Басовский Л.Е. Микроэкономика: Учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
2. Вечканов Г.С. Микроэкономика: Учебник для вузов: Стандарт третьего поколения / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. - СПб.: Питер, 2012. - 464 с.
3. Винслав Ю. Провальные итоги-2013 - очередной импульс к смене экономико-управленческих стратегий // Российский экономический журнал. - 2014. - № 1.
4. Делягин М. Крах оптимистических иллюзий и отправной пункт экономического оздоровления // Российский экономический журнал. - 2014. - № 1.
5. Якутин Ю. Об опыте, проблемах и путях совершенствования государственного стратегического планирования // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2013. - № 2.



Управление финансами на предприятиях и в организациях

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ ПАЕВЫХ ФОНДОВ В РФ

Гвоздева А.С. студентка 4 курса
Гильманова Д.Г. студентка 4 курса
Руководитель Мелай Е.А. к. т. н., доцент,
Тульский филиал Финуниверситета, г. Тула

Аннотация. В работе определены и представлены понятие и виды ПИФов. Охарактеризованы особенности функционирования ПИФов и перспективы их развития в РФ.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, открытые паевые фонды, закрытые паевые фонды, индексные паевые фонды.

Для оценки состояния паевых фондов в России, необходимо определить базовые понятия.

Паевой инвестиционный фонд - это объединенные средства инвесторов, которые передаются на доверительном основании в имущественный комплекс, созданный без юридических лиц, с целью увеличения суммы инвестирования.

Другими словами, можно сказать, что это один из самых распространенных способов приумножить собственные денежные средства. Паевой фонд выступает в роли финансового инструмента, благодаря которому денежные средства многих инвесторов объединяются в единый специально-созданный фонд.

Существуют различные паевые фонды:

- открытые – проводят операции с паями каждый рабочий день. Они имеют исключительно высоколиквидные активы, такие как: государственные ценные бумаги, муниципальные ценные бумаги, акции и облигации российских и зарубежных акционерных обществ и компаний, банковские счета, ценные бумаги других государств;
- закрытые - продают паи при формировании фонда. Несмотря на низкую ликвидность своих активов, они имеют большую часть доходов, так как распределяют инвестиции на длительный срок. Кроме ценных бумаг, закрытые паевые фонды содержат: государственные облигации одного выпуска, ценные бумаги непризнанных и признанных эмитентов, недвижимость и имущественные права, жилищные сертификаты, банковские счета.
- индексный паевой фонд - это фонд, который инвестируют деньги инвесторов в ценные бумаги, входящие в тот или иной биржевой индекс.

Открытые ПИФы имеют меньший доход, в сравнении с закрытыми ПИФами. Но и риск в них намного меньше, так как можно забрать денежные средства в любой рабочий день. Вкладывая в открытые ПИФы, инвесторы могут быть уверены, что их доход будет стабильно расти.

В закрытый паевой фонд инвестор может вложить не только денежные средства, но и недвижимость или другое имущество. Деньги инвесторов можно вкладывать в акции, облигации, векселя, что

свидетельствует о получении большей прибыли в закрытом паевом фонде. На российском рынке закрытые паевые фонды являются лидерами по объему инвестированных денежных средств. Однако открытые фонды, берут количеством, их намного больше, чем остальных видов паевых инвестиционных фондов.

Таблица 1. Структура рынка ПИФов

Категория	Удельный вес, %
Фонды недвижимости	40
Фонды акций	18
Фонды смешанных инвестиций	11,9
Фонды облигаций	5,3
Рентные фонды	5,2
Венчурные фонды	4,7
Кредитные фонды	4,1
Фонды прямых инвестиций	3,8
Индексные фонды	2,3
Фонды фондов	1,8
Хедж-фонды	1,3
Фонды денежного рынка	0,6
Фонды товарного рынка	0,6
Ипотечные фонды	0,4
Фонды художественных ценностей	0,1

В настоящее время в России насчитывается около 1500 паевых инвестиционных фондов, среди которых приблизительно 94% относятся к работающим ПИФам, а остальные находятся на стадии разработки. Работающие фонды можно условно подразделить на три составляющих: закрытые ПИФы (около 65%), открытые (приблизительно 31%) и интервальные (менее 5%).

Говоря о накоплениях ПИФов, следует отметить, что около 410 млрд. руб. содержится в закрытых ПИФах, что составляет лишь $\frac{3}{4}$ от всех денежных средств, содержащихся под управлением в российских фондах. Однако, данная сумма представляет собой лишь видимую часть денежных средств, то есть средства, отображаемые в ежеквартально публикуемых балансах имущества фондов. В действительности эта сумма гораздо больше.

Рассматривая структуру ПИФов (см. Таблица 1), можно отметить, что в тройку наиболее «распространённых» входят: фонды недвижимости, фонды акций и фонды смешанных инвестиций [1], что объясняется развитием этих направлений в Российской Федерации.

Далее проанализируем рейтинг ПИФов по объему привлеченных средств на 30.10.2014г.

Таблица 2. Рейтинг ПИФов [1]

№	ПИФ	Тип фонда	Привлеченные средства, млн. руб.
1	Райффайзен — Долговые рынки развитых стран	фондов	562,50
2	Райффайзен – США	фондов	230,22
3	Альфа-Капитал Сбалансированный	смешанный	167,98
4	Сбербанк – Америка	акции	133,05
5	Сбербанк – Фонд денежного рынка	денежный	118,08
6	Альфа-Капитал Еврооблигации	облигации	110,45
7	Сбербанк - Глобальный долговой рынок	фондов	85,28
8	Газпромбанк – Облигации плюс	облигации	54,72
9	Альфа–Капитал Высокие технологии	акции	51,00
10	БКС — Глобальные Рынки	смешанный	48,01

Исходя из данных, представленных в Таблице 2, можно сделать вывод о наиболее известных и крупных ПИФах. Первое и второе место занимают ПИФы «Райффайзен — Долговые рынки развитых стран» и «Райффайзен – США». Их управляющей компанией является «Райффайзен — КАПИТАЛ», основанная в 2004 г., и содержат наибольшее количество привлеченных средств от 562,50 до 230,22млн.руб.

На третьем месте - «Альфа-Капитал Сбалансированный». Его управляющей компанией является «Альфа-Капитал», основанная в 1996 г, его привлеченные средства составляют 167,98млн.руб.

Можно сделать вывод, о том, что первые три ПИФа, имеют большую популярность среди инвесторов, и являются главными финансовыми инструментами для приумножения их средств.

Основной проблемой российских паевых фондов является качество управления и плата за него. Эту проблему можно рассмотреть на индексных паевых фондах. Суть проблемы заключается в том, что функции управляющего заключаются только в своевременной балансировке в соответствии с составом индекса, но плата за управление в большинстве таких фондов остается на уровне мега фондов, в которых осуществляется активное управление. Если сравнивать ситуацию с США, то эти фонды являются наиболее популярными, и в отличие от российских фондов, более прибыльны за счет пониженной платы за управление.

Также ко второй основной проблеме можно отнести ликвидность. В западных фондах существуют понятные и оперативные методы покупки и реализации паев ПИФов. Многие из этих фондов ведут торги на бирже и процесс покупки или продажи паев занимает доли секунды. К сожалению, такого пока нельзя сказать про паевые фонды в России.

Также развитие паевых фондов в России будет возрастать в связи с простотой вложения денежных средств для инвесторов. Отсутствие достаточного времени для самостоятельного изучения рынка инвестирования, приводит к тому, что вложение денежных средств в паевые фонды дает возможность получать их с процентами, осуществляя, косвенное инвестирование. Что позволяет, не затрачивая личного времени, увеличивать свой доход и продвигать развитие паевых инвестиционных фондов в России.

Литература

1. Национальная лига управляющих [электр.рес.] - <http://www.nlu.ru/>

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Антонова Н. А., студентка 6 курса

Руководитель **Губернаторова Н. Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе раскрыты особенности принципы, задачи и этапы управления затратами в коммерческой организации.

Ключевые слова: затраты, задачи управления, принципы управления затратами, резервы снижения себестоимости

Управление затратами – это средство высокого экономического результата организации. Отметим, что управление затратами это не только их снижение и оно включает также элементы управления. Предметом управления затратами являются затраты организации во всем их многообразии.

Особенности затрат как предмета управления:

- динамизм. Они находятся в постоянном движении, изменении; их рассмотрение в статике весьма условно и не отражает реальной жизни;
- многообразие, которое обуславливает многообразие способов, приемов и методов управления затратами;
- трудность измерения, учета и оценки – абсолютно точных методов измерения и учета затрат не существует;
- сложность и противоречивость влияния на экономический результат [2].

Например, повысить прибыль организации можно за счет снижения текущих затрат на производство, что обеспечивается повышением капитальных вложений в НИОКР, технику и технологию; высокая прибыль при производстве продукции может быть значительно снижена затратами на ее утилизацию и т.п.

Основные задачи управления затратами предпринимательской деятельности:

- выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- определение основных методов управления затратами;
- определение экономических и технических способов и средств измерения, учета и контроля затрат на предприятии.

Коммерческая организация как объект управления – это сложная, динамичная, производственная, социально-экономическая, техническая и организационная система, открытая воздействию внешней среды. В производственном процессе организации объединяются различные вещественные элементы и людские ресурсы, между которыми существует множество связей. Предприятие является многоэлементным образованием и делится, в зависимости от применяемого основания (признака) деления, на различные множества элементов (подсистемы) [1].

В зависимости от объектов управления можно выделить подсистемы управления: производственными процессами, материально-техническими ресурсами, персоналом и др. К таким подсистемам можно отнести управление затратами организации, которое включает объект и субъект управления.

Объектом управления затратами являются собственно затраты организации, процесс их формирования и снижения.

Основными принципами управления затратами являются:

- методическое единство на разных уровнях управления затратами;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта;
- органичное сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции (работ, услуг);
- направленность на недопущение излишних затрат;
- взаимозаменяемость ресурсов;
- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- совершенствование информационного обеспечения о величине затрат;
- повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Выполнение плана себестоимости продукции и прибыли находится под постоянным контролем руководства. Плановый отдел постоянно предоставляет такую информацию: отклонение фактических цен от плановых, себестоимость и плановая прибыль на каждую единицу продукции, которая фактически произведена и реализована, фактический объем сбыта продукции, прибыль от реализации товарной продукции и

оценка будущей прибыли, анализ причин отклонения от плановых показателей [3].

Во время анализа причин отклонений фактической прибыли и себестоимости от планового уровня с изменениями конъюнктуры рынка определяются слабые места фирмы (например, недостаточный уровень качества продукции). В связи с этим анализ себестоимости и прибыли рассматривается как эффективное средство контроля качества продукции.

Во время анализа затраты на производство сравниваются с плановыми и фактическими объемами производства. В отчете себестоимости продукции рассматривают только фактический объем товарной продукции, но в разных ценах (себестоимость в прошлом году, плановая себестоимость текущего года и фактическая).

Во время анализа себестоимости всей товарной продукции сравнивают фактической и плановой себестоимости, чтобы определить экономию (дополнительные затраты) за каждой статьей. Прежде всего – влияние выполнения (невыполнение) плана из объемов производства на условно-постоянные и пропорциональные затраты.

Показатель затрат на рубль произведенной продукции (затратоемкость) характеризует уровень себестоимости одного рубля обозначенной продукции.

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на рубль произведенной продукции оказывают 3 фактора, которые находятся с ним в прямой функциональной связи:

- изменение структуры выпущенной продукции;
- изменение уровня затрат на производство отдельных изделий;
- изменение цен и тарифов на потребленные материальные ресурсы.

В таблице 1 представлен анализ влияния факторов на изменения затратоемкости. Средняя себестоимость продукции: «Хлеб белый 1с» увеличилась на 1,6%, «Хлеб дарницкий» – на 1,8%, «Хлеб кишиневский» – на 0,7%, «Хлеб бородинский» – на 27,4%, «Батон нарезной 1с» – на 1,9%, «Булочка кунцевская в/с» – на 5,4%, «Сдоба славянская 1 с» – на 2,4%, «Сухари гренки» – на 6,1%. Наблюдается снижение средней себестоимости по продукции: «Батон с маком в/с» – на 0,8%, «Рулет сдобный с повидлом в/с» – на 1,1%.

Таблица 1 – Показатели себестоимости по видам продукции

Продукция	Сумма затрат, тыс. руб.		Объем производства, тыс.ед.		Объем производства 2013 г. по ценам 2012 г.	Изменение себестоимости, %
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.		
Хлеб белый 1с	3609	4704	197,2	252,9	4628	101,6
Хлеб дарницкий	1804	1622	106,8	94,3	1594	101,8

Хлеб кишиневский	1547	1298	112,1	93,4	1288	100,7
Хлеб бородинский	1031	1622	83,1	102,7	1273	127,4
Батон нарезной 1с	1547	2271	97,3	140,2	2229	101,9
Батон с маком в/с	1160	1622	91,3	128,7	1635	99,2
Булочка кунцевская в/с	387	649	69,0	110,0	616	105,4
Сдоба славянская 1 с	258	487	31,1	57,2	475	102,4
Рулет сдобный с повидлом в/с	644	811	24,5	31,2	820	98,9
Сухари гренки	902	1135	273,4	324,4	1071	106,1
Итого	12888	16220	1085,8	1334,9	15628	102,5

Общий индекс затрат на производство:

$$I_{zQ} = \frac{q_1 z_1}{q_0 z_0} = \frac{16220}{12888} = 1.259 \text{ или } 125,9\%.$$

Таким образом, затраты на производство увеличились на 25,9%.

Изменение затрат на производство за счет изменения физического объема:

$$I_Q = \frac{q_1 z_0}{q_0 z_0} = \frac{15628}{12888} = 1.213 \text{ или } 121,3\%.$$

Таким образом, затраты на производство увеличились на 21,3% за счет изменения физического объема производства.

Изменение затрат на производство за счет изменения цен:

$$I_z = \frac{q_1 z_1}{q_1 z_0} = \frac{16220}{15628} = 1.038 \text{ или } 103,8\%.$$

Таким образом, затраты на производство увеличились на 3,8% за счет изменения себестоимости отдельных видов продукции.

При помощи индекса структурных сдвигов определим влияние изменения структуры производства:

$$I_{СТР} = \frac{\sum z_0 q_1}{q_1} \div \frac{\sum z_0 q_0}{\sum q_0} = \frac{15628}{1334,9} \div \frac{12888}{1085,8} = 0.986 \text{ или } 98,6\%.$$

В целом по полученному значению индекса мы можем сделать вывод, что за счет структурных сдвигов затраты на производство снизились на 1,4%.

Итак, предприятие наращивает объемы производства и при этом затратоемкость снижается. Но, тем не менее, затратоемкость остается на достаточно высоком уровне.

Таким образом, управление затратами – это динамичный процесс, включающий управленческие действия прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности организации.

Литература

1. Лумпов Н.А. Формула прибыли: учет различных видов деятельности // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 6. – С.52-55.
2. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджетирование как метод оптимизации управления затратами предприятий АПК // Казанская наука – 2013г. - № 10. -С. 71-74.
3. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Основные факторы роста доходности компании В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 августа 2013г.: в 5 частях. Тамбов, 2013, с. 25-26.

РИСКИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В РАМКАХ СЛОЖИВШЕЙСЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СИТУАЦИИ

Бекчян Э.В., студентка 5 курса
Руководитель **Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе определены основные виды экономических рисков в деятельности компаний нефтегазовой отрасли. Исследовано влияние наиболее значимых рисков на их финансово-хозяйственную деятельность. Определены угрозы доходной части федерального бюджета вызываемые указанными рисками.

Ключевые слова: экономические риски, нефтегазовая отрасль, валютный риск, инфляционный риск, доходная часть федерального бюджета, цена на нефть.

Осуществляя свою деятельность в рамках рыночных отношений, компании подвержены рискам, специфика которых зависит от ряда факторов, таких как отрасль, в которой функционирует компания, его размер, вид осуществляемой деятельности и другие. Наиболее важным в рыночных условиях является анализ рисков производственных компаний, так как именно они являются основой экономических отношений в стране, а также именно здесь создается значительная часть ВВП страны.

Учитывая сырьевую направленность экономики Российской Федерации, наиболее значимыми будут риски, возникающие в нефтегазовой отрасли. Их влияние находит свое отражение не только в финансово-хозяйственной деятельности самих компаний, но и влечет за собой ряд макроэкономических последствий, сопряженных, в первую очередь, со снижением доходов федерального бюджета.

Вместе с тем, функционирование компаний нефтегазовой отрасли во многом носит международный характер, что приводит к увеличению как самих возможных рисков, так и сопряженных с ними факторов. Сложившаяся в современных условиях международная политическая и экономическая обстановка, а также вызванные в ее результате изменения на мировых сырьевых рынках привели к необходимости пересмотра компаниями своей торгово-сбытовой политики. Таким образом, возникает объективная необходимость в определении и анализе возникающих в результате изменения международных отношений экономических рисков и степени их влияния на деятельность компаний нефтегазовой отрасли.

Характер деятельности компаний нефтегазовой отрасли позволяет сделать вывод, о преобладании влияния рыночных рисков, проявляющиеся в нестабильности мировых цен на энергоресурсы, а также изменениях в их потребительском спросе.

Возникнувшее в результате кардинальных изменений международных отношений падение цен на нефть, привело к значительным негативным последствиям, нашедших свое отражение в снижении основных результативных показателей компаний.

Анализ сложившейся на мировом рынке динамики цен на нефть отразил их значительную колеблемость. При этом с 25.07.2014 года прослеживается устойчивое снижение цен, что привело к падению экспортных цен российских нефтегазовых компаний, осуществляющих поставки как в страны Европы, так и в страны СНГ.

Таким образом, наблюдается тенденция к снижению экспортных цен на нефть, что в условиях высокой себестоимости нефтедобычи приводит к значительным потерям прибылей компаний.

Вместе с тем, учитывая высокую роль налоговых и неналоговых отчислений нефтегазовых компаний в федеральный бюджет, следует определить степень влияния данного вида риска на возможный объем государственных доходов. По данным экспертов, чувствительность федерального бюджета к изменению мировых цен на нефть составляет сокращение доходов на 14 млрд. долл. при падении цен на нефть на 10 долларов.

При этом при расчете бюджета на 2015-2017 годы производился исходя из цены на нефть в размере 100 долларов за баррель. Таким образом, при сохранении установившихся на мировых сырьевых рынка цен, возможно возникновение необходимости в сокращении расходов бюджета или же использовании средств резервного фонда.[1]

Сложившаяся международная ситуация приводит к увеличению влияния такого риска, как риск снижения спроса на нефтяном рынке. Возникновение данного вида риска приводит к необходимости пересмотра сбытовой политики компаниями и поиска новых рынков с целью заключения долгосрочных контрактов по реализации нефтяной и газовой продукции.

Осуществляя свою деятельность на международной арене в иностранной валюте, компании данной отрасли подвергаются значительному влиянию валютных рисков. Учитывая тесную связь данного вида риска с активами, обязательствами, операциями и финансированием, выраженными в иностранной валюте, колебания курсов могут привести не только к снижению финансовых показателей, но и повлечь возникновение рисков неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости организациями.

Учитывая сложившуюся в настоящее время тенденцию к падению обменного курса, нефтегазовым компаниям необходимо осуществить ряд мер по поддержанию показателя чувствительности налогооблагаемой прибыли от изменения валютного курса, путем исследования возможностей сокращения обязательств компаний и их активов, выраженных в иностранной валюте.

Влияние инфляционного риска, также оказывает значительное воздействие на деятельность компаний. Обесценение доходов нефтегазовых компаний находит прямое отражение на оценку возможных перспектив их дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности.

Участие иностранных инвесторов в управлении компаниями, а также существование партнерских организаций приводит к возможным потерям ряда источников доходов, а также снижением стабильности их функционирования вследствие изменения политической ситуации. Данные изменения находят свое отражение в следующих аспектах:

Ранее возникшие обязательства партнера, которые могут включать неурегулированное судебное разбирательство, экологические обязательства по восстановлению участка или обязательства по выводу из эксплуатации, а также другие договорные обязательства

- снижение гарантий возмещения убытков, имеющих у партнера, но непосредственно не распространяющиеся на деятельность компании или совместную деятельность с этим партнером

- снижение финансовой стабильности партнера по совместной компании

- сокращение технологических возможностей, особенно в случае выполнения функций оператора совместной деятельности.[2]

Вместе с тем, наряду с основополагающими рисками, непосредственно подверженными влиянию изменений международных

отношений, компании нефтегазовой отрасли подвержены ряду иных рисков, таких как возможные риски ограничения доступа к сырьевым ресурсам, неопределенность ряда стран в отношении проводимой энергетической политики, изменение инвестиционного климата, дефицит кадровых ресурсов, повышение конкуренции на мировых рынках, в связи с появлением инновационных технологий разведывания и добычи нефти и др. [3]

Изменения на мировой арене также оказывают влияние на рост вышеуказанных рисков, вызывая повышение общего эффекта на результаты финансово-хозяйственной деятельности компаний.

Таким образом, осуществление деятельности в сфере нефтегазовой отрасли является одним из наиболее рискованных видов экономической деятельности, что вызывает необходимость увеличения затрат, направленных на управление возможными систематическими и несистематическими рисками, в виду их высокой динамики и зависимости от мировой политической и экономической обстановки.

Литература

1. Зубков И. Почему цены на нефть падают, а цены на бензин растут//Российская газета. 2014, №6524 (252). С. 15.
2. Аналитический бюллетень. Обзор совместный предприятий в газовой отрасли // Ernst & Young – декабрь 2011 года.
3. Информационная база компании EY Client Portal//Преобразование рисков и возможностей в результаты. Нефтегазовая отрасль – 10 бизнес-рисков [электронный ресурс] - <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Oil---Gas/Turn-risk-and-opportunities-into-results--oil-and-gas---The-top-10-risks>
4. Аналитический бюллетень. Нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность: тенденции и прогнозы. 2013, №13. С. 38
5. Данные Центрального Банка Российской Федерации//официальный сайт [электронный ресурс] - <http://www.cbr.ru/>

ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бабкина А.А. студентка 4 курса,
Яковлева С.А. студентка 4 курса
Руководитель **Мелай Е.А.** к.т.н., доцент,
Тульский филиал Финуниверситета, г. Тула

Аннотация. В работе определены достоинства и недостатки осуществления инвестиций в золото. Представлены возможные перспективы данного процесса.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, покупка золотых слитков, обезличенные металлические счета, инвестиции в золото.

Финансовые инвестиции – вложения капитала в различные финансовые инструменты, долгосрочные ценные бумаги в целях получения дохода.

Россия становится все более заметным игроком на мировом рынке золота, а золотодобывающая отрасль – одним из крупных источников поступлений иностранной валюты в российскую экономику. [1]

Золото – один из наиболее важных биржевых инструментов в мире. Сегодня цена золота на мировых биржах отражает динамику не только драгоценного металла, но является индикативным инструментом настроений на финансовых рынках. За последнее время котировки золота и спрос на него резко выросли, так как использование этого металла в качестве инвестиционного убежища в период кризиса стало весьма популярным. Текущая стоимость золота в мире позволяет анализировать инвесторам перспективы роста мировой экономики и делать прогнозы динамики роста цен других биржевых инструментов.

За годы после кризиса золото подорожало на Лондонской бирже металлов больше чем в два раза, что дало возможность инвесторам не только сохранить свои сбережения в трудное время, но и значительно заработать. [3]

Независимо от экономической ситуации в стране, золото является гарантией получения прибыли в долгосрочной перспективе. Поэтому очевидно – инвестиции в золото оправданы и имеют определенные перспективы.

Остается только выбрать наиболее подходящий способ приобретения золота.

Рассмотрим 5 основных способов инвестирования в золото, а также их преимущества и недостатки.

Первым способом является покупка золотых слитков. Это самый простой, но в то же время не самый выгодный вариант инвестирования. Представим наглядно преимущества и недостатки данного способа.

Преимущества: Надежное вложение, независимость от надежности банка

Недостатки: При покупке уплачивается 18% НДС, который при последующей продаже не возмещается, неудобно хранить

Второй способ – покупка золотых монет. Более прибыльный способ инвестирования.

Преимущества: Надежное вложение, при покупке не уплачивается НДС.

Недостатки: Ощутимый разрыв между ценой покупки и ценой продажи, неудобство хранения.

Третий способ – открытие обезличенных металлических счетов (ОМС). Еще один выгодный способ инвестирования в золото.

ОМС представляют собой покупку металла в обезличенном виде по цене, привязанной к стоимости золота на данный момент на мировых рынках.

Преимущества: При покупке не уплачивается НДС, ликвидная собственность, отсутствуют проблемы с хранением.

Недостатки: Надежность вклада зависит от надежности банка, цена покупки и продажи определяется банком.

Четвертым способом является вложение в торгуемые на бирже фонды (ETF). Этот способ не подойдет начинающим инвесторам.

Существует 2 способа осуществить инвестиции в золото через биржу: покупка акции золотодобывающих компаний и вложение в фьючерсы и опционы на золото на бирже.

Акции компаний торгуются на зарубежных биржах, доступ к ним можно получить, открыв счет у брокера. [2]

Преимущества: Минимальный разрыв между курсами покупки и продажи, нет проблем с хранением, возможность покупать или продавать золотые ETF не выходя из дома.

Недостатки: Надежность вложения зависит от платежеспособности брокера, получение по акциям ETF физического золота крайне сложно или же вообще невозможно, компании ETF берут комиссию за свои услуги

Последний, пятый, основной способ – вложение в золото на рынке FOREX. Это способ представляет собой покупку виртуального золота через брокера.

Преимущества: Минимальный разрыв между курсами покупки и продажи, нет проблем с хранением, возможность покупать или продавать золотые ETF не выходя из дома.

Недостатки: Надежность вложения зависит от надежности брокера, получение физического золота невозможно, система рассчитана на торговлю с огромным кредитным плеч

Подводя итоги вышесказанному, можно смело заявить, что инвестиции в золото – отличный способ сберечь финансы и уберечь их от различных проблем в экономике. [1]

Рассматривая золото как возможную инвестицию, надо понимать, что оно является долгосрочным вложением, имеющим важный плюс – стабильность и надежность.

Выбор нужной формы инвестирования в золото зависит от целей инвестора:

1. Если целью является надежность вложения, то следует приобрести золото в слитках или монетах.

2. Если главная цель – заработать на курсе золота, то лучше использовать золотые ETF.

3. Если цель заключается в получении процентного дохода, то стоит выбрать обезличенные металлические счета.

Делая вложения в золото важно выбрать подходящий период: чаще всего минимальные цены бывают в январе-феврале и в середине июля – середине августа. [3]

В любом случае, инвестирование в золото при грамотном управлении капиталом сможет перекрыть инфляцию и даже принести доход.

Литература

1. Василевский А. Как лучше инвестировать в золото? [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://denga.ru/articles/84/240>

2. Гусева Т., Полуяктова Н. Анализ финансовых вложений: в банк или в банку? [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://justicemaker.ru/view-article.php?art=2894&id=23>

3. Проект Анатомия Бизнеса. Инвестиции в золото: тенденции современного рынка. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/investicii/investicii-v-zoloto-est-li-vygoda-i-perspektivy>

МЕРЫ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Булгакова О.А. студентка 5-го курса
Руководитель **Кулакова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финансового университета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и классифицированы методы снижения дебиторской задолженности и ликвидации просроченной дебиторской задолженности организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, отсрочка платежа, оценка кредитоспособности дебитора, кредитный рейтинг, политика скидок

Политика управления дебиторской задолженностью организации представляет собой лишь часть общей системы управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на рост объема продаж продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременного поступления денежных средств.

Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации. Анализируя данные актива баланса ЗАО «КОРАЛЛ» можно сделать вывод, что среднегодовая величина оборотных активов в 2013 году, по сравнению с предыдущим периодом выросла на 90,3% и находятся на уровне 2,644 млн. руб. В наиболее значительной степени рост оборотных активов произошел за счет увеличения статьи «Дебиторская задолженность» и удельный вес дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов ежегодно увеличивается. За 2011-2013 гг. рост дебиторской задолженности составил 269% и уже на конец 2013 года остаток по статье «Дебиторская задолженность» достиг 2,946 млн. руб., что было вызвано активным предоставлением потребительского кредита покупателям.

Проведенный расчет возможной суммы денежных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, показал, что при планируемом годовом объеме реализации продукции в кредит в размере 5,5 млн. рублей потребуется 436,3 тыс. руб. для инвестирования в дебиторскую задолженность. Средний период предоставления кредита составит 30 дней и 10 дней средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту. Если финансовые возможности организации не позволяют инвестировать рассчитанную сумму средств в полном объеме [2], то при неизменности условий кредитования может быть существенно изменён планируемый объем реализации продукции в кредит. Фактическое превышение дебиторской задолженности над расчетной суммой составило более чем 6,7 раза, поэтому в ЗАО «КОРАЛЛ» должны быть разработаны мероприятия направленные на снижение дебиторской задолженности.

Методы влияния на снижение дебиторской задолженности и действия по предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженности представлены на рисунке.

Как правило, покупатели, имеют разные возможности по объемам покупок, своевременности оплаты и рассчитывают на различные условия предоставления отсрочки платежа.

Предлагаем использовать при принятии решения о предоставлении организации отсрочки платежа кредитные рейтинги [1]. Рассмотрим пример кредитного рейтинга организаций по таким показателям, как платежная дисциплина и объем поставок.

Первоначально будущие дебиторы ранжируются по платежной дисциплине. Организации получившие рейтинг D или E к ранжированию по объему продаж не должны допускаться. Для организаций, получивших рейтинги A, B и C, могут быть рекомендованы следующие условия работы:

- рейтинг C – работа с такой организацией только при наличии залога;
- рейтинг B – обязательное описание в договорах системы штрафных санкций и пеней и соблюдение их строгого исполнения;
- рейтинг A – предоставление отсрочки платежа без использования штрафных санкций со стороны организации.

Политика скидок является одним из способов системы управления величиной дебиторской задолженности, в результате которой организация также несет определенные потери [3].

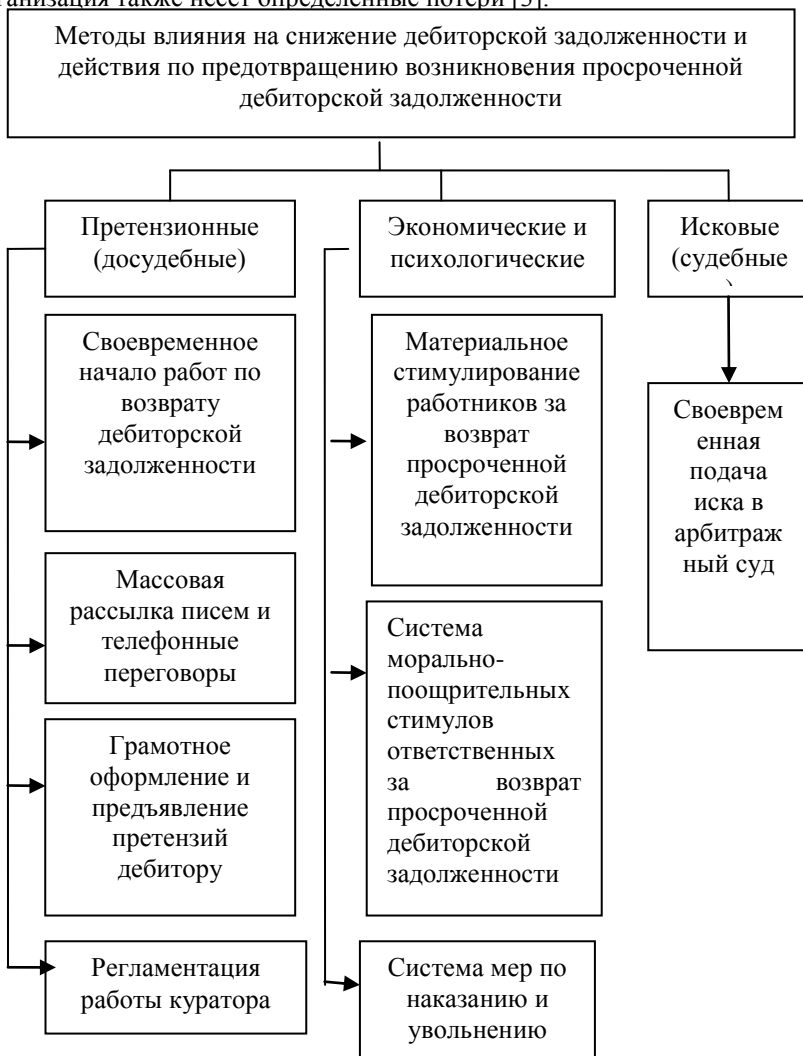


Рис. Методы снижения дебиторской задолженности и ликвидации просроченной дебиторской задолженности

На основании информации рейтинга объема поставок рассчитывается допустимый объем товарного кредита и цены на реализацию продукцию. Например, для организаций с рейтингом объема

поставок В размер товарного кредита не может превышать 50 тыс. руб. в год, а цена реализации продукции устанавливается на 5% ниже базовой, для рейтинга А кредитный лимит может быть не больше 100 тыс. руб. в год, а цена – на 10% ниже базовой.

Таблица Определение кредитных рейтингов будущих дебиторов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб	Рейтинг
Больше 60	Е	Больше 10000	Е
Меньше 60	Д	Больше 70000	Д
Меньше 30	С	Больше 100000	С
Меньше 7	В	Больше 500000	В
0	А	Больше 1000000	А

Подобное ранжирование удобно для организаций в повседневной деятельности для принятия оперативных управленческих решений. При принятии текущего управленческого решения, например, при выборе из двух покупателей наиболее перспективного, необходимо учитывать расширенный спектр факторов, чем объем покупок и платежная дисциплина. Также используются такие показатели, как рентабельность продаж и планируемый объем продаж покупателю.

Литература

1. Найденова Р.И., Виноходова А.Ф., Найденов А.И. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. - М.: КноРус, 2012. - 208 с.
2. Семенов М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - № 5, ч. 2. - 2014. – 191-192 с.
3. Щиборщ К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. - М.: Дело и Сервис, 2010. - 320 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОПЕРАЦИОННОГО ЛИЗИНГА В РОССИИ

Варданян Н.Г. студентка 5-го курса
Руководитель **Окружко О.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе дана оценка российского рынка лизинговых операций. Описаны особенности операционного лизинга в РФ. Обозначены проблемы и перспективы развития оперативных лизинговых услуг.

Ключевые слова: операционный (оперативный) лизинг, аренда, лизинговые компании, лизинговое законодательство

В последние годы в России происходит рост числа лизинговых компаний, увеличиваются объемы заключенных сделок. Не менее активно развивается сектор лизинговых услуг. По данным агентства «Эксперт РА» Россия в 2013 г. поднялась на четвертое место по объему лизингового рынка среди стран Европы, опередив Италию, и приблизилась к Германии, Соединенному Королевству и Франции[3].

При этом по сравнению с 2011 г. темп роста лизинговых услуг в 2012 г. составлял 8,3 %. А за 2013 г. он увеличился на 4,1 %. Из-за непростой экономической ситуации по предварительным оценкам рост рынка лизинга в 2014 году не превысит 5%. При этом если финансовый лизинг начинает уступать свои позиции, то доля оперативного лизинга начинает уверенно расти.

Главной причиной поступательного развития лизинга в России являются спрос на данные услуги со стороны крупного, среднего и малого бизнеса. Для крупного бизнеса лизинг - удачное решение, так как с его помощью собственные средства можно разместить более эффективно и выгодно, поскольку их не нужно сразу тратить на приобретение имущества. Малый и средний бизнес испытывают недостаток финансовых ресурсов, которые можно пополнить за счет лизинга, при этом проблемы с залоговым обеспечением сводятся к нулю.

Сегодня получить имущество по лизингу намного проще, чем ссуду или кредит на его приобретение, поскольку лизинговое имущество автоматически становится предметом залога (табл. 1).

Таблица 1. Преимущества оперативного лизинга перед кредитом и покупкой

Условие	Лизинг	Кредит	Покупка
Удорожание в год	5-14%	12-18%	0%
Страхование	Включено в удорожание	7-10%	7-10%
Оплата страховки	Лизинговая компания	Клиент	Клиент
Налог на имущество	Включено в удорожание	2,2%	2,2%
Оплата налога на имущество	Лизинговая компания	Клиент	Клиент
Срок амортизации	25-30 месяцев	74-90 месяцев	74-90 месяцев
Срок оформления	3-14 дней	1-3 месяца	1-3 дня
«Входящий» НДС	от всей суммы по договору лизинга	от стоимости имущества	от стоимости имущества
Статьи, относящиеся на себестоимость	лизинговые платежи в полном объеме	проценты по кредиту и амортизация	амортизация
Обеспечение	Аванс 10—30%	Ликвидные активы должны в 1,5-2 раза превышать сумму кредита	Исходя из условий договора
Изменение структуры баланса	не ухудшает инвестиционную привлекательность клиента	ухудшает инвестиционную привлекательность за счет роста кредиторской задолженности	ведет к отвлечению из оборота денежных средств

Весомым стимулом для развития отечественного лизинга является возможность включения лизинговых платежей в себестоимость продукции. А это в свою очередь, позволяет снизить платежи по налогу на прибыль. Кроме того, за счет механизма ускоренной амортизации у предприятия появляется возможность уменьшить сумму налога на имущество.

Наконец, лизинг предполагает почти стопроцентное кредитование. При этом лизингополучателю не требуется немедленно выплачивать проценты за кредит.

Все это дает возможность российскому лизинговому рынку выйти на качественно новый этап развития, который характеризуется значительным темпом роста доли операционного лизинга по сравнению с финансовыми лизинговыми операциями.

В настоящее время в гражданском законодательстве РФ нет определения оперативного лизинга. Оно было исключено последней редакцией Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» из-за большого сходства с простыми арендными отношениями[2]. При этом отсутствие классификации лизинга на законодательном уровне не означает, что оперативного лизинга в Российской Федерации больше нет. Так в ст. 2 закона «О финансовой аренде (лизинге)» и в ст. 665 ГК РФ указано, что лизинговая компания может приобретать имущество, предназначенное для лизинга без предварительной договоренности с конкретным клиентом. Таким образом, эти сделки по своей сути являются оперативным лизингом.

К операционному лизингу относятся договоры аренды, которые не нацелены на полную компенсацию затрат арендодателя в течение срока аренды. Это связано с тем, что имущество не успевает полностью амортизироваться за время аренды, так как она обычно длится от года до трех лет. По истечению срока аренды оно возвращается собственнику, который может снова сдать его в аренду или продать. При этом сам арендуемый объект учитывается на балансе арендодателя.

Следующей отличительной чертой оперативного лизинга является то, что лизингодатель приобретает имущество, не имея конкретного клиента. В лизинг сдается то имущество, которое имеется в лизинговой компании.

Риск от порчи или утери имущества, сдаваемого в аренду, лежит в основном на арендодателе, который также осуществляет мероприятия, предусмотренные системой планово-предупредительного ремонта и обслуживания объекта. Все это свидетельствует о значительных рисках, лежащих на лизинговых компаниях, осуществляющих данный вид услуг, поэтому размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовой аренде.

С другой стороны, арендаторы с помощью операционного лизинга пытаются избежать своих рисков, связанных с владением имуществом. Поэтому они предпочитают оперативный лизинг в случаях, когда:

- прогнозируемые доходы от использования арендуемого оборудования не окупят затрат, связанных с его приобретением;
- арендуемое оборудование предполагается использовать для выполнения определенной работы, носящей разовый или сезонный характер;
- арендуется технически сложное оборудование, для обслуживания которого требуются специальные знания и навыки;
- арендуется технически новое, ранее не используемое либо быстро устаревающее имущество.

На сегодняшний день в Российской Федерации зарегистрировано 372 лизинговых компании, из которых только 12 % занимаются оперативным лизингом. Однако за последнее время произошел значительный рост данного сегмента лизингового рынка, который увеличился до 8 % в общем объеме лизинговых услуг. Этот рост был обеспечен увеличением доли аренды авиатехники и железнодорожных вагонов, на которые приходится

до 86 % сделок оперативного лизинга. При этом доля остального имущества, ставшего предметом оперативного лизинга, составила всего 14 % или около 1,12 % от всего объема сделок за 2013 г.[3].

Увеличение доли аренды авиатехники связано с государственной поддержкой в виде возмещения части затрат на лизинговые платежи. Увеличение доли аренды подвижного состава связано с ростом спроса на лизинг со стороны перевозчиков, в ожидании снижения цен на железнодорожные вагоны.

Следовательно, оперативный лизинг в настоящее время развивается или под государственные гарантии или в интересах естественных монополий, таких как РЖД.

Перспективы развития лизинга имеются в секторе автомобильного транспорта, как грузового и пассажирского, так и легкового. Это связано с высокой ликвидностью предмета оперативного лизинга, а также с возможностью расширения клиентской базы.

Большой потенциал роста имеется в расширении сектора лизинга дорожно-строительной и специальной техники, особенно в регионах. Это связано с реконструкцией и обновлением транспортных артерий на федеральном уровне и в субъектах Федерации.

Побудительным мотивом в развитии оперативного лизинга в данном секторе может стать подготовка спортивной инфраструктуры к чемпионату мира по футболу 2018 года, а также общая тенденция увеличения промышленно-гражданского строительства в России. Для реализации этих направлений дорожно-строительная и специальная техника требуется в большом количестве на ограниченный срок. Самым оптимальным вариантом при этом будет использование преимуществ оперативного лизинга.

Большие возможности использования оперативного лизинга могут быть связаны с арендой речных и морских судов как для развития транспортной структуры, так и для рыболовецкой отрасли. Однако развитие данного направления может быть эффективно только при условии государственной поддержки. Это справедливо и для расширения агролизинга.

Оперативный лизинг может стать хорошим инструментом и в секторе нефтегазового оборудования. Есть месторождения, которые требуют скорейшего освоения. Поэтому использование лизингового оборудования позволит сэкономить и время, и деньги инвесторов.

Наконец, серьезным подспорьем для развития оперлизинга может стать техническое перевооружение российских предприятий, что особенно актуально в условиях перехода на отечественное импортозамещение продукции.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что операционный лизинг уверенно продвигается на российском рынке. При этом увеличивается и спрос на саму услугу, и количество компаний, готовых эту услугу оказывать. С другой стороны, развитие оперативного лизинга в России ведет к усилению конкуренции в этой области рынка, выдержать которую удастся только самым надежным российским игрокам, способным

преодолеть объективные причины отставания от Европы, где операционный лизинг пользуется повышенным спросом. К наиболее острым проблемам российского лизингового рынка относятся:

- слабо развитая инфраструктура, которая должна включать в себя широко развитую региональную сеть лизинговых компаний. Особое внимание следует уделить расширению и развитию специализированных консалтинговых компаний и формированию системы информационного обеспечения продвижения лизинговых услуг;

- многочисленные проблемы законодательного характера, связанные с оперативным лизингом, начиная от отсутствия законодательного определения этого вида лизинга и заканчивая непрозрачным таможенным регулированием международного лизинга;

- практически отсутствующий вторичный рынок на имущество, бывшее в оперативном лизинге, который необходимо развивать;

- слабая база защиты интересов лизингодателя, ограничивающая возможность внесудебного порядка изъятия предмета лизинга у лизингополучателя;

- особенность российской психологии, связанной с восприятием формы собственности на активы;

- небрежное отношение арендаторов к объекту лизинга, которые пытаются эксплуатировать имущество с нарушением договорных условий, преследуя только одну цель — максимальное извлечение дохода.

Таким образом, если компаниям, занимающимся оперативным лизингом, удастся преодолеть эти барьеры на пути к успешному развитию исследуемого сектора услуг, то оперативный лизинг в России сможет выйти на новые рубежи роста и приблизиться к европейскому уровню.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: Принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 декабря 1995 г.: введ. Федер. Законом Рос. Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.
2. О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. «Эксперт РА»: рост рынка лизинга в 2014 году не превысит 5% // официальный сайт ЛизингИнформ. URL: <http://www.leasing66.ru/leasing2014-prognoz> (дата обращения 10.02.2015 г.).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Горбов А.А. студент 2-го курса
Руководитель Мигел А. А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе выделены основные причины снижения темпов роста российской экономики и предложены альтернативные пути повышения уровня инвестиций за счет механизма инвестиционного кредита.

Ключевые слова: инвестиционный кредит, экономический рост, эффективность инвестиций, инновации, отток инвестиций, кризис.

В современных условиях Россия стоит перед множеством как внешних, так и внутренних угроз, которые усугубляются накопившимися структурными диспропорциями, усилением нефтедолларовой зависимости. Необходимы серьезные изменения, способные стимулировать развитие национального производства на основе эффективных инвестиционных и инновационных решений.

Активизация инновационных процессов в свою очередь требует улучшения инвестиционного климата, формирования развитого финансового рынка. Анализируя сложившуюся ситуацию, приходим к выводу, что полноценному развитию финансового сектора России мешают:

- зависимость фондового рынка от иностранного капитала;
- низкий уровень банковской ликвидности;
- проблема ограниченного спектра услуг, предлагаемых финансовыми учреждениями;
- низкая доля небанковского сегмента в структуре российского финансового рынка;
- несовершенная правовая среда и недостатки государственного регулирования.

По многим ключевым показателям российские торговые площадки явно уступают ведущим мировым финансовым центрам и во многом зависят от спекулятивных настроений, формирующихся на зарубежных рынках. На фоне сложной международной геополитической ситуации свое негативное влияние на состояние финансового рынка увеличивает отток капитала. Так по данным Sberbank Investment Research, за 2014 год фонды вывели из России \$1,9 млрд. За первый месяц 2015 года отток иностранного капитала был зафиксирован на сумму 274,9 миллиона долларов. За прошедшие 20 лет из России выведено порядка \$1,2 трлн. [4] Отечественные фондовые индексы продолжают снижаться. Нефтяные цены удерживаются на невысоком уровне уже длительное время, санкции западных стран не будут сняты в ближайшие месяцы – традиционно ввод санкций происходит быстрее, чем их отмена (пересмотр запланирован на

март 2015 года). Из-за падения реальных доходов внутренний спрос снижается, условия кредитования для российских компаний ухудшаются, отсюда замедление темпов экономического роста (см. Таблица 1).

Таблица 1. Темпы прироста ВВП России (%)

год	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
темп прироста (%)	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6

Источник: Рассчитано на основе данных Росстата.

Официальный прогноз Минэкономразвития предполагает сокращение ВВП РФ в 2015 году на 0,8%. Всемирный Банк прогнозирует снижение ВВП РФ на 0,7%. При неблагоприятном сценарии снижение может составить 3-5%. Эти опасения разделяют и рейтинговые агентства Moody's и Standart&Poof's.

Негативные тенденции, сложившиеся в экономике России должны стать импульсом к использованию альтернативных способов инвестирования российских компаний, способных заменить иностранные вложения и сделать инвестиционные ресурсы более эффективными. Такой альтернативой является инвестиционный кредит.

По определению, которое дает профессор Белоглазова Г.Н. инвестиционное банковское кредитование представляет собой долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта [4]. При этой форме кредитования банк не принимает на себя рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, и соответственно не участвует в распределении прибыли, полученной от реализации проекта. Возврат кредита обеспечивается как за счет денежного потока, генерируемого проектом, так и за счет общего денежного потока предприятия, а в некоторых случаях - дополнительно за счет продажи его активов. Однако при выдаче инвестиционного кредита банковские специалисты подробно изучают бизнес-план, оценивают финансовое состояние и инвестиционную кредитоспособность потенциального заемщика. Роль инвестиционного кредита в практике функционирования зарубежных и российских компаний отличается существенно (см. Рисунок 1).

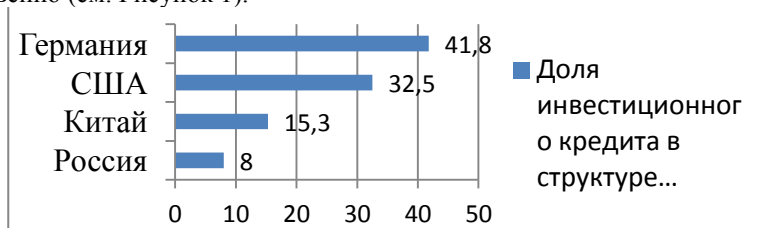


Рисунок 1. Доля инвестиционного кредита в структуре инвестиций развитых стран, % (источник: аналитический отдел компании «МирФин»).

Наибольшую долю в структуре источников финансирования инвестиций в России составляют собственные средства предприятий –

42%, из которых 17,9 % - это прибыль организаций, 20,4% - амортизационные отчисления. Бюджетные средства и иностранный капитал составляют соответственно 18,9 % и 19 % инвестиций. На кредиты банков приходится 8 % , 12,1% - это прочие источники [2].

На основании приведенных данных, видно, что преобладающую долю в структуре инвестиций занимают государство, собственные средства предприятий и иностранные ресурсы, в то время как в развитых странах именно инвестиционный кредит является одним из основных источников инвестиций.

Инвестиционный кредит имеет преимущества над остальными источниками инвестиций. В отличие от государственных инвестиций, которые порой используются не лучшим способом, банковский кредит нацелен на возвратность и окупаемость проекта. Собственные средства предприятий в основном используются для ремонта, замены или модернизации оборудования. Этих средств, во многом, не достаточно для построения нового или для введения инноваций в имеющееся производство. Стратегия привлечения иностранных инвестиций оказывает положительное влияние на регион, отдельные предприятия, но не на национальную экономику в целом. Не пропорционально большая часть прибыли иностранными инвесторами вывозится за границу. В силу нестабильного геополитического положения данный вид инвестиций является особо рискованным.

Задача развития инвестиционного кредита осуществима лишь при широком сотрудничестве коммерческих банков и Правительства. Обеспечив банки доступным кредитом и контролируя целевое расходование выданных средств, Центральный банк предоставит банкам дополнительные возможности. Далее коммерческие банки выявляют наиболее перспективные инновационные проекты, помогают с корректировкой бизнес-плана, выдают инвестиционный кредит. На этом их деятельность не заканчивается, они не просто следят за целевой направленностью средств, но и помогают наиболее эффективно их использовать. Стоит заметить, что для обеспечения устойчивости банковского сектора необходим и конкурентоспособный страховой рынок.

В сложившейся международной ситуации стране предоставляется шанс максимально использовать свой собственный потенциал, в том числе финансовый и инновационный. Российское общество ожидает от государства решительных и эффективных мер по поддержке инвестиционного кредита, ведь это один из источников экономического роста.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.»
2. Аганбегян А. Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России // Деньги и кредит. 2014. № 5. С.11-18.

3. Отток капитала с фондового рынка РФ нарастает.-[Электронный ресурс].-[Режим доступа]:<http://www.vestifinance.ru/articles/52300>
4. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник/Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Издательство Юрайт: ИД Юрайт, 2011. - с. 245-255.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Володина А.И. студентка 1-го курса
Руководитель **Зуева И.А.**, д.э.н.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены понятие дебиторской задолженности, основные факторы, влияющие на ее величину. Обобщены проблемы, возникающие при оценке дебиторской задолженности, а также предложен вариант управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оценка дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью, факторинг.

Дебиторская задолженность является частью денежных отношений любого хозяйствующего субъекта, ее величина оказывает огромное влияние на формирование рыночной стоимости предприятия. В условиях современной рыночной экономики любая хозяйственная деятельность, так или иначе, связана с определенной долей неопределенности и риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов. Состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Необходимость оценки задолженности, помимо случаев судебного и внесудебного урегулирования взаимных требований предприятий, возникает при проведении анализа финансового состояния предприятия, при переуступке прав требования, при оценке стоимости бизнеса [2].

Под дебиторской задолженностью в экономическом словаре понимается сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм [4]. На величину дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

- объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками;

- политика управления дебиторской задолженностью;
- платежная дисциплина покупателей;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов[2].

Роль дебиторской задолженности не ограничивается только позицией актива в балансе. Динамика ее величины может выступать еще и как одна из составляющих финансовых потоков предприятия, например, в виде кэш-флоу, что позволяет приводить ее оценку не только на основе методов затратного подхода, но и использовать в определении ее стоимости методы доходного подхода. Специфика оценки дебиторской задолженности связана с тем, что данный актив не совсем материален. Собственник этого актива может продать не саму задолженность, а лишь право требования погашения этой задолженности дебитором, тем самым уступить права покупателю по договору. Эта особенность предполагает в оценке определять не только величину долга, но анализировать права на задолженность[2]. Помимо обязательного отражения величины стоимости актива в документах бухгалтерского учета и отчетности, дебиторская задолженность должна подтверждаться договором между кредитором и дебитором с приложением первичных документов, подтверждающих собственно возникновение задолженности и время ее продолжительности (накладные, счета-фактуры и т.д.).

Одной из проблем при оценке иногда является ситуация, когда при получении оценщиком формально полного комплекта документов их содержание не в полной мере соответствует реальному состоянию дел. Например, отсутствие в комплекте документов дополнительного договора (соглашения) между дебитором и кредитором о пролонгации долга или достаточно жесткие условия возврата и погашения задолженности для кредитора. Оценщик может не учесть эти условия, и в результате сложится некая абстрактная величина стоимости дебиторской задолженности, которая не имеет никакого практического значения ввиду отсутствия должного документального и правового обеспечения. Поэтому необходимо весьма тщательно отражать в отчете об оценке в разделе оценки дебиторской задолженности полученный специалистом-оценщиком точный перечень всех документов, которые легли в основу оценочных исследований.

С оценкой дебиторской задолженности связано и вероятное изменение экономического положения должника. Прежде всего, это связано с фактом возбуждения дела о его несостоятельности. В соответствии с требованиями Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» на стадиях финансового оздоровления, внешнего управления и конкурсного производства определяются меры к замораживанию требований кредиторов, а также действует особый порядок истребования и предъявления требований кредиторов. Согласно закону, финансовое оздоровление может вводиться на срок не более чем на два года. На этих же стадиях банкротства предприятия-должника приостанавливаются начисления различного рода штрафных санкций (пени, неустойки, штрафы), а также суммы

причиненных убытков (в виде упущенной выгоды или неполученных доходов) [2].

Теряется и экономический смысл определения рыночной стоимости данной дебиторской задолженности ввиду неприменения метода дисконтирования из-за имеющихся законодательных запретов и моратория для выполнения в полном объеме обязательств должника-дебитора. Важную роль играет учет оценщиком динамики изменений дебиторской задолженности. Это связано с тем, что само предприятие-дебитор по искам кредиторов может быть по суду признано несостоятельным. Это обстоятельство предполагает не только определение оценщиком финансового положения предприятия на момент оценки, но и проведение анализа вероятности нахождения в состоянии банкротства за время действия отчета об оценке [2].

Другой проблемой при оценке дебиторской задолженности является существование различных способов ее погашения (простая оплата наличными деньгами, оплата с отсрочкой, сделки факторинга, форфейтинга и т. д.). Трудность может вызывать наличием нескольких договоров с одним дебитором и частичная выплата по каждому из них в разные сроки и по разным схемам.

Случается, что дебиторская задолженность может быть признана юридически просроченной, однако она полностью погашается, а хозяйственные связи этих предприятий возобновляются вновь. Такая ситуация требует тщательного и весьма корректного обоснования применения методов экономического моделирования.

Одним из вариантов, которым может воспользоваться фирма, работая с покупателями на условиях отсрочки платежа, является факторинг – это вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками [3]. Факторинг – единственный источник беззалогового финансирования, который не ограничен по размеру. Также факторинг предполагает дополнительные услуги управления дебиторской задолженностью. Суть услуг состоит в том, что фактор (банк) приобретает у компании-клиента право на взыскание долгов с покупателей и возвращает 70 – 90% задолженности, до наступления срока ее оплаты. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всей задолженности. В результате клиент получает возможность быстрее вернуть долги, за что он выплачивает банку определенный процент.

При этом Фактор (банк) изучает не отдельно взятого дебитора, а связку «клиент – дебитор» («продавец – покупатель»), а также историю их товарно-денежных отношений. Сроки рассмотрения зависят от того, насколько оперативно клиент представит нужные документы. У многих банков уже давно отработаны схемы взаимодействия с большинством торговых сетей – это помогает очень быстро принимать их поставщиков на факторинговое обслуживание. Кроме того, они работают не только с компаниями федерального уровня, но и с региональными сетями, а также с несетевыми дебиторами. И всегда приветствуют, если клиент инициирует рассмотрение еще одного покупателя.

Если у компании и покупателя сложилась история поставок с отсрочкой платежа, но покупатель регулярно нарушает сроки оплаты, то здесь можно рассмотреть два варианта развития.

Первый вариант – за счет использования факторинга предоставить покупателю более длительную отсрочку платежа для реализации им товара. Второй – предложить покупателю самому заключить договор факторинга в качестве поставщика. Передав собственных заказчиков на обслуживание фактору, покупатель сможет решить проблемы с пополнением оборотных средств и оплатой закупок у своих поставщиков [3].

В заключении можно сказать, что оценка финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов является ключевым фактором хозяйственной деятельности. При оценке дебиторской задолженности оценщик может сталкиваться с рядом проблем, на которые предприятиям необходимо обращать внимание и искать возможности их устранения для более полной и правильной оценки финансово-хозяйственной деятельности.

Литература

1. Федеральный закон №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002
2. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Журнал «Финансы и кредит». 2014. №2.
3. Факторинг как способ управления дебиторской задолженностью. Ответы банкиров // Электронный ресурс [Режим доступа: URL: <http://fd.ru/articles/39410-factoring-kak-sposob-upravleniya-debitorskoy-zadoljennostyu->].
4. Экономический словарь // Электронный ресурс [Режим доступа: URL: <http://ekslovar.ru/slovar/d-/debitorskaya-zadolzhenost.html>].

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Новиков А.С., студент 5 курса
Руководитель **Кузнецова А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе охарактеризованы типы мотивации персонала, рассмотрено влияние мотивации персонала на производительность труда и финансовые результаты организации.

Ключевые слова: мотивация, управление персоналом, финансовые результаты организации.

Финансовая стабильность и перспектива развития любой организации определяется эффективностью мероприятий по работе с персоналом, в частности по отношению персонала к своей трудовой деятельности. К сожалению, многие руководители при принятии управленческих решений редко обращают внимание на социальные последствия, при этом принятые решения носят не комплексный, а сугубо экономический или технический характер. Конечно, основным стимулом для увеличения производительности труда является материальное вознаграждение сотрудников, но как показывает практика, для максимальной эффективности работы сотрудников этого бывает не достаточно.

Рассмотрим направления мотивации персонала на примере международной организации «Danone Industria »

1. Компания «Данон» появление на рынке, история развития

Первый йогурт был изобретён еще тысячу лет назад. Но только в начале прошлого века он получил широкую известность и признание. Российский учёный-биолог И.И. Мечников, занимающийся исследовательской деятельностью во французском институте Луи Пастера, представил детальные доказательства положительного влияния йогурта на здоровье человека, что послужило началу стремительного развития сегмента кисломолочных продуктов. В 1919 году французский предприниматель Исаак Карассо решил открыть в Барселоне производство йогуртов с использованием культур Института Пастера и придумал название для произведённого йогурта – Данон (в честь своего сына Даниэля). Через восемь лет был открыт филиал Danone в Мадриде, а еще через 2 года Даниэль, сын Исаака, запускает производство йогуртов во Франции. В 1937 году в Европе появился первый фруктовый йогурт, а спустя 5 лет он уже завоевал рынок Америки. Менее чем через 20 лет продажи йогуртов Danone достигли объемов 194 млн. баночек в год. Объем производства ушел далеко от тех времен, когда на фабрике в Барселоне производилось всего 400 шт. в день

Сегодня в подразделениях компании работает более 100000 сотрудников в 120 странах на 5 континентах. Danone владеет 184

производственными центрами и занимает ведущую позицию в области производства продуктов здорового питания, которые знакомы каждому из нас

2. Мотивация персонала, виды, классификация

Целью любой компании является получение прибыли, а чтобы повысить прибыль, необходимо добиться роста производительности труда. Одним из способов повышения производительности труда является мотивация персонала.

Мотивация — побуждение к действию, т.е. динамический процесс, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности. [1]

Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат». Результаты работы сотрудников определяются с помощью KPI (Ключевых показателей эффективности). Только системная мотивация на результат является совершенным методом, так как обосновывает бизнесу выплаты вознаграждений, а сотрудникам дает возможность получать и увеличивать доход в четкой зависимости к приложенным усилиям.

Мотивация подразделяется на два вида: [4]

Материальная мотивация - это оплата труда, бонусы и различные премии. Каждый год в зависимости от роста компании целесообразно изменять систему оплаты труда и выдавать денежные премии за выполнение поставленных целей. Этот способ мотивации считается самым эффективным, ведь независимо от занимаемого положения, работники больше всего ценят денежные поощрения.

Нематериальная мотивация не предполагает выдачу сотрудникам наличных средств, но это отнюдь не означает, что компания не должна вкладывать финансовые средства в реализацию нематериальной мотивации.

К нематериальной мотивации относятся: карьерный рост, командировки, гибкий график работы; устная или письменная благодарность руководства, возможность повышения квалификации, уютная рабочая обстановка, корпоративные мероприятия.

Мотивирует поведение любая неудовлетворенная потребность. Основной мотиватор поведения - доминирующая потребность. Когда удовлетворены низшие потребности, то становятся доминантными высшие. Кроме того, каждый человек имеет свою личную иерархию потребностей и мотивов. Данную теорию одним из первых выдвинул американский психолог Абрахам Маслоу, он выделил перечень основных потребностей. [2] (см Рис. 1)



Рисунок 1 – Пирамида потребностей А. Маслоу

Классификация потребностей Маслоу:

1 Физиологические потребности - голод, жажда, отдых, жилище, влечения.

2 Потребность в безопасности - сохранение жизни, здоровья, уверенность в завтрашнем дне.

3 Потребность в социальной общности - любовь, поддержка, доброжелательное отношение людей, причастность к группе.

4 Потребность в признании и уважении - чувство собственной значимости, престиж, высокий социальный статус.

5 Потребность в самореализации - развитие, творчество, раскрытие своих способностей.

В этой связи долг руководителя заключается в том, чтобы тщательно наблюдать за своими подчиненными, своевременно выяснять, какие активные потребности движут каждым из них, и принимать решения по их реализации с целью повышения эффективности работы сотрудников и предприятия в целом. [3]

3. Материальная и не материальная мотивация на примере ООО «Danone Industria»

Бонусная мотивационная сетка оплаты труда компании «Данон» выглядит следующим образом (см. Табл. 1).

Таблица 1 – Схема материальной мотивации «Данон»

Вид задачи	Бонус, %
Объём продаж	50%*
Развитие активной клиентской базы (АКБ)	15%
Качественная работа store check	15%
Средняя отгрузка	20%

* При перевыполнении показателя до 5% бонус увеличивается на 25%, до 10% - бонус увеличивается на 50%, более 10% за каждый процент перевыполнения обеспечивает 5% бонуса

В компании «Данон» разработана и успешно применяется ежеквартальная соревновательная программа, основанная на следующих параметрах: [5]

- задаются критерии эффективности работы сотрудника (количественные и качественные) от трёх до пяти;
- выполнению каждого критерия присваивается определённое количество баллов. При перевыполнении цели количество баллов увеличивается прямо пропорционально выполнению;
- по истечению квартала баллы суммируются.

Сотрудник, набравший большее количество баллов становится лучшим сотрудником квартала, ему присваивается первый грейд (специалист продаж), выдаётся именная грамота, индивидуальное парковочное место, фото сотрудника размещается на информационном стенде организации. Сотруднику, одержавшему победу два квартала подряд, присваивается второй грейд (мастер продаж), лучшему по итогам года трети грейд (эксперт продаж).

4. Финансовые результаты компании «Данон» (Калужский регион)

Оценим, каким образом принятая система мотивации повлияла на финансовые результаты организации (см Табл. 2).

Таблица 2 – Основные экономические и финансовые результаты компании «Данон» (Калужский регион)

Задача	Цель	Факт
Объём продаж CANN без ретроспективной скидки	450 млн.руб.	455,4 млн.руб.
Доля рынка (молочная категория)	30%	31%
Развитие АКБ	900 ТТ.	936 ТТ

При анализе финансовых результатов ООО «Danone Industria» с помощью исходных данных и по итогам 2014 года имеем следующий общий результат: перевыполнение плановых показателей по трём критериям: объём продаж на 1,2%; доля рынка 1%; развитие АКБ 4%.

Следовательно, от должного внимания к проведению мотивационной политики в организации и разработке и внедрению новых программ (как материальных, так и не материальных), будет зависть финансовый результат компании, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Бухалков, М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2014.
3. Кузнецова А.А. Оптимизация оплаты труда персонала по продажам // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. - №16. с. 131-138.
4. Одегов Ю.Г., Федченко А.А., Дашкова Е.С. Методы оценки мотивированности работников // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2011. - №11. – с. 22-28.
5. www.danone.ru - ООО «Danone Industria».

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНА

Петрова К.А. студент 6-го курса
Руководитель **Солярик М.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и классифицированы понятия оптимизация структуры капитала.

Ключевые слова: оптимизация структуры капитала, структура капитала, эффект финансового рычага, средневзвешенная стоимость капитала.

Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе финансового управления организацией. Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом

финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизируется его рыночная стоимость [1].

Оптимизацию структуры капитала проведем по двум критериям: максимизации уровня финансовой рентабельности (рентабельности собственного капитала) и минимизации средневзвешенной стоимости капитала организации [2].

Структура капитала ЗАО «Корпорация «ГРИНН» за анализируемый период состоит из уставного и резервного капиталов, нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности.

Уставный капитал не изменяется, а нераспределенная прибыль увеличивается в рассматриваемом периоде. Так, в 2013 году данный показатель увеличивается на 2,89% относительно 2011 года и 0,6 % по отношению к 2012 году.

Кредиторская задолженность в 2013г. также увеличилась на 56,75% по сравнению с 2012 годом, тогда как выручка увеличилась на 3,75% .

Собственный капитал составляет более 80 % всего капитала организации (на конец 2012 года 83,78%). ЗАО «Корпорация «ГРИНН» не имеет долгосрочных, краткосрочных кредитов и займов и просроченной кредиторской задолженности за анализируемый период.

Коэффициент автономии в 2013 году уменьшился по сравнению с 2011 и 2012 годами на 0,05 – составил на конец рассматриваемого периода 0,84. Коэффициент финансовой устойчивости также уменьшился на 0,05 за анализируемый период.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами в 2013 году снижается и на конец анализируемого периода его значение составляет 0,79.

Происходит замедление отдачи собственного капитала в 2013 году по сравнению с 2011 и 2012 годами на 1,65 и 0,85 соответственно

Из выше изложенного следует, что в организации в целом в капитал использует неэффективно.

Ставка процента за кредит является средняя ставка по кредитованию организаций – 20% и премия за риск в размере 0,5%. Ставка процента за кредит возрастает на величину премии за риск при уменьшении доли собственного капитала.

Оптимизация структуры источников средств организации по первому направлению производится следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Расчет коэффициента финансовой рентабельности при различных значениях коэффициента финансового рычага (левериджа), тыс. руб.

№	Показатели	Варианты расчета						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Сумма собственного капитала	12615	10092	8830,5	7569	6307,5	5046	3784,5

2	Возможная сумма заемного капитала	0	2523	3784,5	5046	6307,5	7569	8830,5
3	Общая сумма капитала	12615	12615	12615	12615	12615	12615	12615
4	Коэффициент финансового левериджа	0	0,3	0,4	0,7	1,0	1,5	2,3
5	Валовая рентабельности активов, %	33	33	33	33	33	33	33
6	Ставка процента за кредит с учетом риска, %	0	19	19,5	20	20,5	21	21,5
7	Сумма валовой прибыли без процентов за кредит ((п.3*п.5)/100)	4163,0	4163,0	4163,0	4163,0	4163,0	4163,0	4163,0

Продолжение таблицы 1.

8	Сумма уплачиваемых процентов за кредит ((п.2*п.6)/100)	0,0	479,4	738,0	1009,2	1293,0	1551,6	1898,6
9	Сумма валовой прибыли с учетом процентов за кредит (п.7 - п.8)	4163,0	3683,6	3425,0	3153,8	2870,0	2611,4	2264,4
10	Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
11	Сумма налога на прибыль (п.9*п.10)	832,6	736,7	685,0	630,8	574,0	522,3	452,9
12	Сумма чистой прибыли, оставшийся в распоряжение предприятия (п.9 - п.11)	3330,4	2946,9	2740,0	2523,0	2296,0	2089,1	1811,5
13	Коэффициент рентабельности собственного капитала или финансовой рентабельности, % ((п.12*100)/п.1)	26,4	29,2	31,03	33,3	36,4	41,4	47,9

Из проведенных расчетов в таблице 1 можно заметить, что оптимальная структура капитала для анализируемой организации в 2013 году характеризуется предельной долей заемного капитала около 70%, а

собственного – около 30% соответственно, соответствующая 7 варианту расчета. Следовательно, при данной структуре капитала и коэффициенте финансового левериджа равного 2,3 достигается наивысший уровень рентабельности собственного капитала, который составляет 47,9 %.

Рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала при различной его структуре исходя из уровня предполагаемых дивидендных выплат в размере 21% и ставки налога на прибыль 20% в таблице 2.

Таблица 2. Расчет средневзвешенной стоимости капитала при различной его структуре, тыс. руб.

№	Показатели	Варианты расчета							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Общая потребность в капитале	12615	12615	12615	12615	12615	12615	12615	12615
2	Варианты структуры капитала, %								
	а) собственный (акционерный капитал)	100	90	80	70	60	50	40	30
	б) заемный капитал (кредит)	0	10	20	30	40	50	60	70
3	Уровень предполагаемых дивидендных выплат, %	21	21	21	21	21	21	21	21
4	Уровень ставки процента за кредит с учетом премии за риск, %	0	19	19,5	20	20,5	21	21,5	22
5	Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
6	Налоговый корректор (1 - п.5)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
7	Уровень ставки процента за кредит с учетом налогового корректора (п.4*п.6)	0	15,2	15,6	16	16,4	16,8	17,2	17,6
8	Стоимость составных частей капитала, %								
	а) собственный	21	18,9	16,8	14,7	12,6	10,5	8,4	6,3

	части капитала ((п.2а*п.3)/100)								
	б) заемный части капитала ((п.2б*п.7)/100)	0	1,52	3,12	4,8	6,56	8,4	10,32	12,32
9	Средневзвешенная стоимость капитала, % (п.8а + п.8б)	21	20,42	19,92	19,5	19,16	18,9	18,72	18,62

Из таблицы 2 видим, что 8 вариант расчета дает минимальное значение средневзвешенной цены капитала, следовательно, при структуре капитала равной 30% собственного капитала и 70% заемного капитала получаем оптимальную структуру капитала организации, при которой средневзвешенная цена капитала минимальна и равна 18,62%.

Расчеты оптимальной структуры капитала по критериям максимизации уровня финансовой рентабельности и минимизации средневзвешенной стоимости капитала организации показывают, что соотношение собственного и заемного капитала в пропорции 30:70, является оптимальным для данной организации. При такой структуре капитала и прочих равных условиях реальная рыночная цена предприятия будет максимальной.

Далее рассчитаем эффект финансового рычага при существующей структуре капитала и полученной оптимальной структуре в таблице 3.

Таблица 3. Формирование эффекта финансового рычага (левериджа), тыс. руб.

№	Показатели	Соотношение собственного и заемного капиталов, %	
		100/0	30/70
1	Средняя сумма всего используемого капитала (активов) в рассмотренном периоде	12615	12615
	а) Средняя сумма собственного капитала	12615	3784,5
	б) Средняя сумма заемного капитала	0	8830,5
2	Сумма валовой прибыли (без учета расходов по уплате процентов за кредит)	4163	7077,1
3	Коэффициент валовой рентабельности активов(без учета расходов по уплате процентов за кредит), %	33	33
4	Средний уровень процентов за кредит, %	20	20

5	Сумма процентов за кредит, уплаченное за использование заемного капитала ((п.16*п.4)/100)	0	1766,1
6	Сумма валовой прибыли (с учетом расходов по уплате процентов за кредит) (п.2 - п.5)	4163	5311
7	Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2
8	Сумма налога на прибыль (п.6*п.7)	832,6	1062,2
9	Сумма чистой прибыли, остающейся у предприятия после уплаты налога (п.6 - п.8)	3330,4	4248,8
10	Коэффициент рентабельности собственного капитала или коэффициент финансовой рентабельности, % ((п.9*100)/п.1а)	26,4	112,3
11	Прирост рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемного капитала, %		85,9

Из таблицы 3. видно, что расчет эффекта финансового рычага показал, что при оптимизации структуры капитала по обоим критериям прирост рентабельности собственного капитала максимален (85,9) по отношению к фактической (существующей) структуре капитала. Следовательно, данное соотношение между собственным и заемным капиталом является наиболее оптимальным и не приводит к финансовой неустойчивости организации в условиях существующей экономической ситуации. Рациональное использование заемных средств, в свою очередь, позволяет расширить объемы деятельности, повышает рентабельность собственного капитала.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. М.: Финансы и статистика, 2012. – 456 с.
2. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. М.: Финансы и статистика, 2011. 720с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 412 с.
4. Шувалов И.Г. Оценка рентабельности основной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 250с.

ФАКТОРИНГ – ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

Позднякова А. В. студентка 6-го курса
Руководитель **Кулакова Н.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрен механизм применения торгово-комиссионных операций при расчетах с дебиторами с целью повышения эффективности функционирования организации

Ключевые слова: факторинг, отсрочка платежа, оборотные средства, дебиторская задолженность, покупательная способность, коммерческие расходы

По результатам анализа данных бухгалтерского баланса Московского филиала ООО «Мир инструмента», было установлено, что удельный вес дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов ежегодно увеличивается и в 2014 г. составляет 98,3%. Такое изменение в структуре связано с ростом дебиторской задолженности и уменьшением размеров денежных средств, в связи с чем наблюдается снижение ликвидности и деловой активности организации [1].

Недостаток собственных оборотных средств, наличие дебиторской задолженности можно устранить, используя такую разновидность торгово-комиссионной операции как факторинг.

Практическое использование факторинга обеспечивает повышение эффективности функционирования организации за счет следующих факторов:

1. предприятие получает финансирование сразу после отгрузки товаров, поэтому появляется возможность поддерживать оборотный капитал на необходимом уровне и при этом конкурировать с другими поставщиками за клиентов, предоставляя отсрочку платежа;
2. финансирование организации осуществляется на протяжении всего срока работы с дебиторами;
3. в отличие от классического кредита организации не нужно будет аккумулировать средства для дальнейшего погашения долга, т.к. сумма финансирования будет погашена из платежей покупателей;
4. объемы финансирования организации автоматически увеличиваются по мере роста объемов продаж.

Таким образом, при финансировании в рамках факторинга полностью решается проблема формирования оборотных средств организации, исчезает необходимость поиска залогового обеспечения для получения кредита в банке и, соответственно, не происходит роста кредиторской задолженности [2]. Величина финансирования при факторинге находится в прямой зависимости от объема имеющейся дебиторской задолженности предприятия. В комплекс услуг факторинга также входит работа, связанная с отслеживанием состояния дебиторской задолженности, работа

с дебиторами, которые задерживают оплату поставленной продукции. Кроме того, факторинговые компании используют различные эффективные методы оценки платежеспособности потенциальных покупателей поставщика.

Среди основных преимуществ факторинга для Московского филиала ООО «Мир инструмента» можно выделить следующее:

- ✓ дополнительное беззалоговое финансирование;
- ✓ ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- ✓ уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя;
- ✓ упрощение планирования денежного оборота;
- ✓ увеличение товарооборота;
- ✓ усиление контроля за оплатой текущей задолженности;
- ✓ возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты;
- ✓ своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств;
- ✓ более выгодные условия оплаты, что не требует отвлечения значительных денежных средств из оборота как в случае предоплаты или оплаты по факту;
- ✓ планирование графика погашения задолженности;
- ✓ увеличение покупательной способности.

Рассмотрим порядок осуществления сделки по факторингу между банком и организацией (см. Рисунок 1).

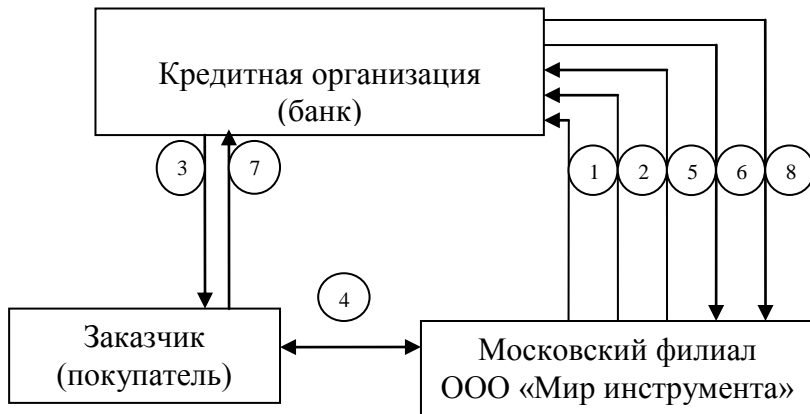


Рисунок 1. Предлагаемая схема факторинга для Московского филиала ООО «Мир инструмента»

1. организация обращается в банк с просьбой о проведении факторинговых операций;
2. организация заключает с банком договор факторинга;

3. банк готовит трехстороннее письмо-уведомление для дебиторов о заключении с организацией договора факторинга и переуступки прав-требования по договору поставки;

4. организация осуществляет поставку товара и оформляет отгрузочные документы;

5. организация передает банку оригинал отгрузочных документов для полного расчета покупателя;

6. банк осуществляет факторинговый платеж фирме;

7. покупатель в установленные сроки оплачивает стоимость товаров банку;

8. банк производит фирме окончательный платеж – перечисляет оставшуюся сумму по отгрузочным товарам.

Стоимость факторинга в целом можно представить в виде следующей формулы:

$$\Phi = Д + Кв \quad (1)$$

Д - дисконт, уплаченный банку, руб.;

Кв - комиссионного вознаграждения за выполнение факторинговых функций (учет и инкассирование дебиторской задолженности, страхование риска неплатежеспособности покупателя и др. - 0,5-2% от суммы уступленных прав), руб.

Оценку экономической эффективности применения факторинга в организации проведем на основе анализа влияния факторинга на дебиторскую задолженность в Таблице 1.

Таблица 1. Влияние применения факторинга на дебиторскую задолженность

Показатели	2014 год (факт)	2015 год (план)	Изменение
Выручка от реализации, тыс. руб.	2633	2633	-
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1639	263	-1376
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	1,6	10,0	+8,4
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	224,1	36,0	-188,1

Анализ данных показывает, что в случае если уровень выручки от продажи товаров сохранится в 2015 году на уровне 2014 года, то оборачиваемость дебиторской задолженности повысится на 8,4 оборота и срок расчетов с дебиторов снизится на 188,1 дня.

Это приведет к вовлечению в оборот дополнительных денежных средств. Определим вовлечение денежных средств в оборот за счет снижения дебиторской задолженности. Для этого определим однодневную выручку: $2633/360 = 7313,89$ (руб.)

Срок расчетов с дебиторами сократится на 188,1 дня, тогда вовлечение денежных средств в оборот составит: $188,1 \times 7313,89 = 1375743$ (руб.). Данная сумма позволит увеличить стоимость закупаемых товаров на 1376 тыс. руб.

Средний уровень торговой наценки на продаваемые товары составил в 2014 году 117%, тогда дополнительная выручка от реализации товаров в 2015 году составит: $1376 \times 117/100\% = 1610$ тыс. руб. Коммерческие расходы торгового предприятия вырастут на сумму платежей по факторингу.

Литература

1. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняева С.И. и Унтиловой Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки ТГУ. 2014. № 1 (27). – 127-129 с.
2. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью // Экономический анализ. Теория и практика. – 2012. - №7. – С. 19.

КАК ВЕСТИ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Тихтиевская В.М. студентка 5 курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Сегодня из-за введения санкций американскими и европейскими странами страдает целый ряд российских компаний. Российским компаниям необходимо подготовиться к санкциям, а также к иным негативным последствиям, например к повышению налогов. В данной статье рассматриваются аспекты менеджмента в условиях санкций.

Ключевые слова: санкции, бизнес в условиях санкций, налоги, импортозамещение, средний и малый бизнес, маркетинговая политика.

Сегодня экономическая и политическая обстановки в России очень нестабильны. Снижение цены на нефть, возросший курс доллара и евро, низкий курс рубля – все это показывает на неутешительные прогнозы в экономике.

После того как Россия в марте 2014 года, вопреки протестам запада, признала итоги общекрымского референдума, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла её предложение о вхождении в состав России, США и Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели в действие первый пакет санкций против нашей страны. Данные меры предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включенных в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включенными в списки. Кроме указанных ограничений, было также предпринято сворачивание контактов и сотрудничества с Россией и

российскими организациями в различных сферах. Последующее расширение санкций было направлено против ключевых отраслей экономики Российской Федерации, включая энергетический сектор и доступ государства к финансовым рынкам.

Компании, которые попадают или пока еще не попали под санкции, должны пересмотреть свою политику поставок товаров за рубеж. Это возможно сделать путем, например, создания неаффилированных компаний за рубежом, которые являлись бы независимыми поставщиками российской продукции. Так, следует изучить список нейтральных стран, которые не вводят санкции.

Эксперты отмечают, что потенциально наиболее чувствительными являются не санкции против финансового сектора России, а введенные ограничения в области технологического экспорта для российского ТЭКа. Поэтому компании, осуществляющие технологический экспорт, сегодня должны уделить пристальное внимание рынкам Южной Америки и Юго-Восточной Азии. Например, Китай открывает торговую площадку для продажи фруктов и овощей в связи с санкциями. Естественно, что азиатские компании рассчитывают прийти на смену европейским и американским партнерам, в рамках импортозамещения.

Разумеется, компаниям необходимо пересмотреть схему работы и контрагентов, проанализировать возможные санкции контрагентов при расторжении договора, а также возможные выгоды. Например, магазин может следующим образом пересмотреть договоры и поставщиков (см. Таблица 1).

Таблица 1. Поиск альтернативных поставщиков продукции

Приобретаемый товар	Производитель	Сумма контракта и возможные санкции за расторжение контракта	Производитель товарозамещающего продукта	Сумма контракта, руб.
Масло Valeo	ООО «Валио»	240 000 руб, штраф 10% от суммы контракта	Масло «Вологодское», производитель ООО «Вологодское масло»	280 000
Молоко пастеризованное 1.5 %	LLC Milch AG	130 000 руб, штраф 15% от суммы контракта	ИП Фермер Иванов А.С.	120 000 .

Анализ поставщиков продукции очень важен для следующих отраслей:

- рестораны, бары, сети общественного питания;
- магазины, продающие продукты питания;
- добывающие компании;
- авиакомпании.

Пересмотр поставщиков позволит:

- предусмотреть возможные скидки при заключении договоров с другими производителями;
- предусмотреть вопрос отсутствия потерь при заключении договоров поставки с другими производителями;
- рассчитать возможные потери от смены поставщиков.

Однако, возможно, всем компаниям уже сегодня стоит задуматься об использовании зарубежных продуктов, например программного обеспечения. Вскоре российские банки и компании могут быть отключены от зарубежного программного обеспечения. Компания Microsoft вместе с такими компаниями, как Oracle, Symantec и Hewlett-Packard, присоединяются к санкциям США. В таких условиях необходимо в оптимально сжатые сроки найти иных поставщиков программного обеспечения.

Также целесообразно переориентировать маркетинговую политику. Если раньше маркетинговая политика многих ресторанов, баров была ориентирована на гурманов и поставку товаров напрямую из Европы, то сегодня ряд ресторанов вынуждены пересмотреть свою маркетинговую политику, и переориентировать ее на предоставление качественных, отечественных продуктов.

Очень важно также отслеживать изменения законодательства и динамику вопроса, чтобы достаточно быстро перепрофилировать бизнес, найти другие рынки сбыта или же работать через те компании и юрисдикции, который лояльно относятся к российскому бизнесу. Например, недавно принято постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. № 778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». В соответствии с данным постановлением был введен запрет на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, по перечню согласно приложению. Под запрет, в частности, попал ввоз мяса крупного рогатого скота, свинины, молочных продуктов, рыбы, сыров и иных продуктов, входящих в перечень. Данные меры негативно отразились как на иностранных компаниях, так и на ряде отечественных компаний, например, осуществляющих поставки продуктов питания из-за рубежа. Такие компании должны либо перепрофилировать направление бизнеса, например, поставлять хозяйственные товары, или же заключить договоры с иными поставщиками, которые находятся в странах, которые не вошли в список. Это могут быть Белоруссия, Казахстан, Латиноамериканские страны.

Санкции во многом стали катализатором для повышения налогов в стране с 2015 года.

То, что налоги будут повышать, – это уже решенный вопрос, поскольку глава правительства Дмитрий Медведев заявил в ходе рабочего совещания, что в России будет увеличена налоговая нагрузка. Вместе с тем

стало известно о принятии решения о том, что налоговая нагрузка на физических лиц повышаться не будет, по крайней мере, до 2019 года.

Большинство физических и юридических лиц негативно воспринимают повышение налогов, кто-то при этом планирует закрыть свой малый бизнес ввиду роста издержек, затрат и налогового бремени. Но кто-то решает всерьез подготовиться к повышению налогового бремени.

При повышении налогов необходимо спланировать политику ценообразования. При введении налога с продаж или повышении НДС многие производители могут просто стать неконкурентоспособными. Необходимо пересмотреть политику ценообразования с поставщиками, поскольку при повышении налогов поставщики также могут повысить цены на сырье и оборудование, и уже сегодня нужно отслеживать тенденции ценообразования поставщиков, закладывать увеличение расходов в бюджет компании.

Необходимо составить взаимосвязанные бюджеты доходов и расходов, которые учитывали бы новую налоговую ситуацию, в которых были бы указаны новые цены на сырье, материалы, основные средства с учетом новых налогов. В некоторых случаях были целесообразны крупные покупки, например приобретение оборудования, машин и иных основных средств в 2014 году, поскольку повышение налогов в 2015 году спровоцировало повышение цен на товары и услуги.

Некоторые малые предприятия и предприниматели, возможно, примут решение о закрытии бизнеса. Так, после повышения страховых взносов в 2013 году, по некоторым оценкам, закрылось до 500 тыс. предпринимателей в различных сферах деятельности. Аналогичная тенденция может наблюдаться и в 2015 году, так как наряду с введением налога с продаж повышаются и иные налоги: например, можно ожидать повышения страховых взносов, увеличение налога на имущество, который с 2014 года рассчитывается с кадастровой стоимости.

Малые и средние предприятия, которые осуществляют деятельность в тех отраслях, которых коснулись санкции, также могут прекратить свою работу, это, например, компании, выполняющие госзаказы для оборонных предприятий или же поставщики иностранных продуктов питания. Также реальное сокращение объемов затронуло логистические компании, специализирующиеся на европейском рынке. Вместе с тем выигрывают производители российских продуктов питания, а также компании, специализирующиеся на поставках фруктов из Азии и Южной Америки.

В заключение необходимо отметить, что санкции, безусловно, являются плохим знаком для российского бизнеса, поскольку санкции негативно отражаются не только на тех компаниях, которые непосредственно попали под такие санкции, но и на других предприятиях, поскольку им необходимо отслеживать ситуацию в отношении вводимых санкций, заменять поставщиков, искать потенциальные рынки сбыта. Кроме того, введение санкций во многом способствует повышению налогового бремени, что также негативно сказывается на российском бизнесе.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Трудовой кодекс Российской Федерации
3. Финансовый менеджмент, 2014, №5, стр. 4 – 10.
4. <http://www.center25.ru/>
5. <http://www.vimudo.ru/>

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Горелова Ю.В. студентка 1-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены понятия кредитных организаций и их материальных активов. Обобщены методы их оценки и выявлены основные трудности при оценке рисков банков.

Ключевые слова: кредитная организация, банк, активы, оценка, методы, эффективность, актуальность.

Кредитная организация, имеющая исключительное право на осуществление следующих банковских операций: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц – это Банк [1].

Рассматривая оценку материальных активов банка, необходимо заметить, что она почти не отличается от оценки материальных активов промышленных предприятий. Для Банка основные средства, которые отражены в балансе это, так же как и для любой коммерческой организации, здания, недвижимость, автомобили, мебель, техника, а так же реализуемые предметы залога. Основные активы банка - это финансовые вложения средств из депозитов и займов, полученных у ЦБ и других коммерческих банков.

Основная проблема при оценке финансовых активов банка связана с рисками. При оценке банка затратным подходом необходимо откорректировать стоимость всех финансовых активов: кредитного портфеля, портфеля ценных бумаг, неосязаемых нематериальных активов, которые не отражены в бухгалтерском балансе, а так же фиксированных активов с учётом риска невозврата ссуд и падения стоимости ценных бумаг. В этом и есть главное отличие банков от производственных предприятий: банки больше средств инвестируют в неосязаемые активы - такие как торговая марка, персонал, клиентская база, и так далее. Эти, так

называемые, инвестиции не увеличивают размер бухгалтерских активов банка и учитываются как операционные расходы. Также к нематериальным активам банка требующим отдельной оценки можно отнести включение банка в число коммерческих банков с государственным страхованием вкладов, сложившуюся клиентскую базу, наличие лицензий на осуществлении операций на рынке ценных бумаг и др., перечень оказываемых банковских услуг.

Особенно актуальна проблема оценки финансового состояния банков в нынешней экономической ситуации, в условиях продолжающейся рыночной нестабильности и кризисов. В настоящее время методы, которые используют органы надзора позволяют дистанционно оценить положение кредитной организации и в случае обнаружения первичных признаков проблемности начинать действовать более целенаправленно. Все используемые в зарубежной практике системы по оценке ситуации в коммерческих банках имеют единую нацеленность, но при этом каждая из них имеет свои отличия, как по цели использования, так и по инструментарию проведения оценки.

Для устойчивого функционирования банковской системы Российской Федерации и в целях обеспечения ее благоприятных экономических условий развития и регулирования (ограничения) принимаемых банками рисков в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России устанавливает для кредитных организаций обязательные нормативы а именно: минимальный размер уставного капитала для создаваемых кредитных организаций; размер собственных средств (капитала) для действующих кредитных организаций в качестве условия создания их дочерних организаций и (или) открытия их филиалов на территории иностранного государства, получения небанковской кредитной организацией статуса банка, а также получения кредитной организацией статуса дочернего банка, предельный размер имущественных (неденежных) вкладов в уставный капитал кредитной организации; минимальный размер резервов, создаваемых под риски; размеры валютного и процентного рисков, обязательные нормативы для банковских групп и небанковских кредитных организаций устанавливаются иными нормативными актами Банка России [2].

Чтобы эффективно управлять рисками и адекватно оценивать активы существует масса методов и подходов и конечный результат будет зависеть от выбранной методики, от того, насколько применяемые оценки соответствуют российским условиям. В большинстве российских банков в прошлые годы не уделялось достаточного внимания выработке взвешенной кредитной политики, адекватной оценке рисков, процедур принятия решений и системному контролю за кредитными операциями. Поэтому, даже несмотря на специфику кредитования в России, заключающуюся в выдаче кредитов практически только под залог активов, повальное отсутствие системности и комплексности в управлении рисками обусловило недопустимо высокий объем проблемных долгов в портфелях отечественных банков.

Для углубления анализа финансового состояния кредитных организаций Банк России ввел в практику такое понятие, как ненадлежащие (завышенные по стоимости) активы. В соответствии с трактовкой Банка России ненадлежащими активами является имущество, предоставленное инвестору самой кредитной организацией (прямо либо через третьих лиц), а также имущество, предоставленное другими лицами, в случае если кредитная организация приняла на себя риски потерь, возникшие с предоставлением данного имущества. На данный момент нормативная база по выявлению завышенных по стоимости активов кредитных организаций находится лишь на начальном этапе создания [3].

Также показатели прозрачности структуры собственности, службы внутреннего контроля и организации системы управления рисками включены в параметры оцениваемые для качественного управления банком, его операциями и рисками. Один из существенных недостатков в подходе Банка России это то, что при оценке устойчивости коммерческого банка акцент делается на анализ наличия в банке нормативной базы и внутрибанковской отчетности по учету рисков, а также проверяется факт соблюдения установленных нормативов Банка России.

Такими образом, можно сказать, что анализ процесса управления банковскими рисками сводится к рассмотрению отчетных документов и внутрибанковских инструкций, что превращает новую систему в ранее действующую систему контроля отчетности.

В заключении можно сделать вывод, что для эффективной оценки финансовых активов предприятия необходимо повысить качество и контроль за рисками кредитных организаций и рассмотреть возможности совершенствования методики их оценки на каждом этапе.

Литература

1. Федеральный закон 395-1 "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990.
2. Полушина О.С. Сравнительный анализ практик мониторинга деятельности финансовых организаций // Журнал «Вопросы управления». 2012. №19.
3. Центробанк меняет правила оценки устойчивости банков// Электронный ресурс [Режим доступа: URL: <http://www.klerk.ru/bank/news/54736>], 2010]

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Гоян К.А. студент 1-го курса
Руководитель Зуева И.А., д.э.н., доцент
Калужский филиал Фининиверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены методы оценки стоимости бизнеса и особенности их применения на различных видах предприятий.

Ключевые слова: метод, оценка, подход, стоимость

В настоящее время оценка стоимости бизнеса является востребованной тематикой. Владельцы предприятия должны иметь ясное представление о стоимости своего бизнеса прежде, чем будет сделано предложение инвесторам. Стоимость бизнеса, а точнее потенциал ее роста, является определяющим фактором, влияющим на процесс принятия решения о финансировании.

Несколько лет назад оценка бизнеса проводилась аналитиками по заказу руководителей или учредителей компании исключительно для того, чтобы продать бизнес по справедливой рыночной цене. Мало кто задумывался над тем, как могут пригодиться сведения о стоимости предприятия для принятия объективных управленческих решений. Сегодня все крупные компании используют в управлении стоимостные оценки. Безусловно, критерии и методики, применяемые для определения стоимости бизнеса не являются постоянными, они изменяются по мере развятия или регрессии рынка.

Определить фактическую стоимость предприятия довольно просто, для этого необходимо суммировать балансовую стоимость активов. Гораздо сложнее установить реальную рыночную оценку предприятия. Владельцы компаний, управленческий персонал, инвесторы очень часто сталкиваются с этой проблемой, ввиду продажи предприятия, смены формы собственности или, например, желания одного из учредителей выйти из бизнеса.

Известные и используемые в деловом мире концепции и модели управления можно подразделить на две большие группы: балансовые (или бухгалтерские) и стоимостные (или рыночные). Бухгалтерские концепции и модели управления ориентируют менеджеров, главным образом, на получение максимальной величины прибыли, зачастую в ущерб достижению других важных результатов. Рост прибыли не всегда дает компании возможности обеспечить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе, кроме того, основывается на бухгалтерских показателях, не позволяющих учесть индивидуальные стоимостные характеристики компании и имеющих ретроспективный характер, т.е. отражающих прошлое, а не будущее. Балансовые (бухгалтерские) модели управления, несмотря на свою простоту и «понятность», не способны ответить на вопросы акционеров относительно будущего предприятия: как

долго сохранит свои конкурентные позиции на рынке; насколько инвестиционно привлекательным будет в ближайшем будущем. Преодолеть эти недостатки позволяют экономические (рыночные) концепции и модели управления бизнесом. Они ориентированы, прежде всего, на максимизацию стоимости предприятия. Доминирующим понятием является рыночная стоимость, поскольку она позволяет определить справедливую цену оцениваемого объекта при совершении сделки. Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции[4].

Исходя из того, что основным критерием рыночной стоимости бизнеса, используемым в процессе управления является увеличение стоимости предприятия, оценка стоимости бизнеса предназначена для решения следующих задач:

- составление стратегических планов развития компании;
- оценка менеджмента (с точки зрения его эффективности);
- оценка эффективности деятельности руководства;
- определение рыночной (реальной) стоимости акции.

При проведении оценки необходимо, чтобы действия аналитиков были обоснованными, наглядными и объективными [2].

Принятые стандарты оценки выделяют три подхода к оценке стоимости компании:

Доходный подход

Согласно доходному подходу стоимость предприятия напрямую определяется текущими или ожидаемыми доходами от его деятельности. Когда предприятие вышло на запланированную мощность и его денежные потоки носят стабильный характер, для расчета его стоимости P применяется метод капитализации, при котором выбранный показатель денежного потока CF за один финансовый период напрямую пересчитывается с помощью ставки капитализации k :
$$P = \frac{CF}{k} = \frac{CF}{r-g}$$

Затратный подход

Затратный подход при оценке стоимости предприятия основывается на принципе замещения: стоимость предприятия определяется затратами на приобретение аналогичного имущественного комплекса, очищенного от всех обязательств. При этом предполагается, что стоимость компании не может превышать стоимости всех ее активов за вычетом стоимости обязательств.

Сравнительный подход

Сравнительный подход основан на сопоставлении показателей оцениваемой компании с показателями компаний, акции которых котируются на рынке либо продавались крупными пакетами на внебиржевом рынке. При этом используется принцип замещения: стоимость оцениваемой компании не может быть больше суммы, за которую можно приобрести аналогичный объект. При сопоставлении компаний опираются на отношение цены (рыночной капитализации) к

выручке, на прибыль до налогообложения, денежный поток, балансовую стоимость и другие показатели [1].

В наши дни многие экономисты считают, что современные методы оценки бизнеса не далеко ушли от книжных истин, и задаются вопросом, какой метод подходит конкретной компании.

Метод дисконтированных денежных потоков

Подходит: для быстрорастущих стартапов, находящихся на начальных стадиях развития, с малым доходом или вообще без него.

Не применяется: к техническим компаниям.

Основание оценки: стоимость компании определяется из суммы свободного денежного потока будущих периодов. Величина потока дисконтируется с учетом рисков будущих лет. Ставка дисконтирования определяется исходя из средневзвешенной стоимости капитала.

Минусы: завышенная оценка реальной стоимости компании, неточные допущения (выручка компании в будущие периоды, темпы роста продаж, риски, ставка дисконтирования).

Метод мультипликаторов и коэффициентов

Подходит: для солидных и прибыльных компаний со скромными активами.

Основание оценки: сравнение с котирующимися на бирже компаниями с аналогичной операционной и финансовой структурой. Оценка стоимости основывается на нескольких показателях: оборот, EBITDA, EBIT, годовой прирост. Во внимание принимаются сделки с похожими компаниями, которые были проданы стратегическим или финансовым инвесторам. Большое значение в этом методе играет соотношение рыночной цены акции компании и ее чистой прибыли в расчет на акцию. В оценке определяется потенциал развития компании или отрасли в целом, в итоге инвестор или предприниматель оценивает стратегическую стоимость компании.

Минусы: сложности в поиске подходящего аналога, закрытость аналогичных сделок, сложный процесс сбора данных.

Метод чистых активов

Подходит: для крупных компаний с весомыми базовыми активами.

Не подходит: для сектора малых и средних предприятий.

Основания для оценки: балансовые показатели компании. Важный плюс данного метода — возможность качественно проверить полученную стоимость бизнеса исходя из его официальных бухгалтерских документов.

Минусы: сложно оценить интеллектуальную собственность [3].

Исходя из вышесказанного можно прийти к выводу, что тема методов оценки стоимости бизнеса является очень обширной, исследования в этой области не стоят на месте. Выбор методики зависит от конкретных целей. Правильно подобранный метод оценки позволит принять взвешенные управленческие решения.

Литература

1. Ворошина С.В. Методы оценки стоимости предприятий. Справочник экономиста, №12, 2011;

2. Орлов Я. Оценка бизнеса предприятия как инструмент для принятия эффективных управленческих решений, RWAY, 2011;
3. Остроумова М. «Скрытая» цена: как определить реальную стоимость бизнеса. Контур, 2013 <https://kontur.ru/articles/437>;
4. Ступичева Я.Г. Система управления стоимостью компании на основе результатов оценки бизнеса. Проблемы современной экономики, №2(42), 2012.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Пронина А.А., студентка 5 курса
Руководитель **Кузнецова А.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе изучены проблемы формирования бюджета доходов и расходов, способы оценки его исполнения.

Ключевые слова: финансовое бюджетирование, анализ исполнения бюджета, бюджет доходов и расходов.

Применение бюджетного управления (бюджетирования) позволяет навести порядок в планировании деятельности предприятия и объединить результаты планирования отдельных подразделений в систему взаимосвязанных бюджетов.

Основная цель постановки бюджетирования – повышение управляемости бизнеса.

В ходе бюджетирования решаются следующие задачи: [2]

- планирование и контроль стратегических планов предприятия;
- контроль и управление затратами;
- контроль за состоянием ликвидности предприятия;
- сравнительный анализ запланированных и полученных результатов;
- анализ рентабельности отдельных видов продуктов и бизнеса;
- контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью;
- контроль за доходностью общих активов и компании.

ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ КОНТРОЛЯ: [1]

– функциональный контроль - выявление отклонений фактических данных от заданных плановых значений, определение причин таких отклонений;

— технологический (процедурный) контроль, задачами которого является обеспечение своевременности и точности заполнения всех бюджетных форм;

— методологический – контроль, нацеленный на выявление системных ошибок, неточностей в процессах планирования и учета и устранение ошибок в методическом обеспечении системы бюджетного процесса.

Приведем пример бюджета доходов и расходов (БДР) (табл. 1).

Предположим, что у нас организация имеет социально-направленный характер. Деятельность А является убыточной (например, осуществление социально-значимых мероприятий для населения). Для выживания в современных экономических условиях и обеспечения финансовых результатов предприятию необходимо осуществлять деятельность В, которая приносит доход (например, продажа товаров и услуг). Проанализировав эффективность хозяйственной деятельности за предыдущий период, финансовая служба ставит целевые плановые показатели на предстоящий год. Так, в нашем примере в конечном итоге предприятие должно получить чистую прибыль в размере 125072,26 руб.

Так как деятельность А убыточная (или почти не приносящая доход), необходимо разработать план по выполнению ключевых показателей (в том числе получение чистой прибыли). Как мы видим, в 2014 году по деятельности А удалось снизить себестоимость реализованной продукции (услуг), что позволило увеличить валовую прибыль на 89621 руб., но увеличение управленческих и прочих расходов дает прибавление в чистой прибыли только на 49955 руб.

Согласно нашему бюджету доходов и расходов чистая прибыль рассчитывается по формуле (1):

$$\text{Чистая прибыль} = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} + \text{отложенные налоговые активы} - \text{отложенные налоговые обязательства} - \text{налог на прибыль} - \text{налог на вмененный доход} - \text{прочие расходы за счет прибыли} \quad (1)$$

На 2015 год организация планирует получить валовую прибыль в 2 раза меньше, чем в 2014 году (так как ожидается уменьшение выручки от реализованной продукции и увеличение себестоимости на 3%). Следовательно, чтобы покрыть налоговые обязательства, надо искать средства их покрытия. Этого можно достигнуть за счет сокращения расходов. Также, зная то, что деятельность В приносит прибыль, необходимо разработать стратегию по расширению сбыта продукции (услуг).

Таблица 1 - Бюджет доходов и расходов

Наименование	Утвержденные показатели 2014г.			Ожидаемые показатели 2014 г.			2015 год (план), всего:			Темпы роста (2015 г. план/ 2014г. факт.),%		
	Всего	В том числе по видам деятельности:		Всего	В том числе по видам деятельности:		Всего	В том числе по видам деятельности:		Всего	В том числе по видам деятельности:	
		Деятельность А	Деятельность В		Деятельность А	Деятельность В		Деятельность А	Деятельность В		Деятельность А	Деятельность В
2	3	4	6	7	8	10	11	12	14	31	32	34
Выручка от реализации продукции (услуг)	1 664 925,80	1 360 126,29	304 799,51	1 678 308,51	1 367 113,86	311 194,65	1 533 070,23	1 199 300,02	333 770,21	91,35	87,72	107,25
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	1 334 570,87	1 094 664,19	239 906,68	1 258 317,72	1 012 030,50	246 287,22	1 375 069,85	1 112 909,53	262 160,32	109,28	109,97	106,44
Валовая прибыль	330 354,93	265 462,09	64 892,84	419 990,79	355 083,36	64 907,43	158 000,38	86 390,49	71 609,89	37,62	24,33	110,33
Коммерческие расходы	10 379,45	0,00	10 379,45	9 401,32		9 401,32	9 214,50	0,00	9 214,50	98,01	#ДЕЛ/0!	98,01
Управленческие расходы	136 593,63	136 593,63	0,00	145 329,01	145 329,01	0,00	135 213,51	130 213,51	5 000,00	93,04	89,60	#ДЕЛ/0!
Прибыль (убыток) от продаж	183 381,85	128 868,46	54 513,39	265 260,46	209 754,35	55 506,11	13 572,37	-43 823,02	57 395,39	5,12	-20,89	103,40
Прочие доходы и расходы	-18 651,170	X	X	-34 372,27	X	X	-14 552,18	X	X	42,34		
Прибыль (убыток) до налог обложения	164 730,68	X	X	230 888,19	X	X	-979,81	X	X	-0,42		
Отложенные налоговые активы	1 054,60	X	X	3 448,29	X	X	3 499,70	X	X	101,49		
Отложенные налоговые обязательства	1 410,00	X	X	1 210,00	X	X	1 415,00	X	X	116,94		
Налог на прибыль	39 303,02	X	X	58 097,96	X	X	6 402,10	X	X	11,02		
Единый налог на вмененный доход	0,00	X	X		X	X	0,00	X	X	#ДЕЛ/0!		
Прочие расходы за счет прибыли	0,00	X	X	1,00	X	X	0,00	X	X	0,00		
Чистая прибыль. (убыток)	125 072,26	X	X	175 027,52	X	X	-5 297,21	X	X	-3,03		

Чтобы оценить, насколько корректно составлен БДР, необходимо рассчитать темпы роста всех показателей по формуле (2): [4]

$$\text{Темпы роста} = 2015 \text{ год план} / 2014 \text{ год ожд.} * 100\% \quad (2)$$

Показатели, отражающие прибыль предприятия должны демонстрировать положительную динамику по сравнению с аналогичным периодом, предшествующим плановому бюджетному периоду.

Показатели, отражающие расходы, должны демонстрировать тенденцию к снижению по сравнению с аналогичным периодом, предшествующим плановому бюджетному периоду.

Оценка БДР производится поэтапно на основании следующих критериев: [3]

I ЭТАП. Производится оценка деятельности предприятия по показателю «Чистая прибыль».

Критерии оценки:

1. Выполнение менее чем на 90% – исполнение БДР может быть признано неудовлетворительным.
2. Выполнение более чем на 90% - исполнение БДР признается удовлетворительными.
3. Получение убытка при запланированной прибыли - исполнение БДР признается неудовлетворительным.

II ЭТАП. Производится оценка деятельности в части исполнения статей расходов.

Критерии оценки:

1. Допущен перерасход по закрепленным статьям затрат более 10% - исполнение БДР признается неудовлетворительным.
2. Допущен перерасход по закрепленным статьям затрат менее 10% - исполнение БДР признается удовлетворительным.

III ЭТАП. Производится оценка по деятельности В (так как деятельность А убыточна).

Критерии оценки:

1. Выполнение плана по прибыли менее чем на 90% – исполнение БДР признается неудовлетворительным.
2. Выполнение более чем на 90% - исполнение БДР признается удовлетворительными.

Мы не можем утверждать, что в нашем случае БДР на 2015 год будет удовлетворительным, так как есть существенные отклонения в показателях, но это происходит за счет специфики деятельности предприятия. Поэтому, чтобы предприятие не ухудшило свое финансовое положение и вовремя могло погашать свои обязательства перед государством, персоналом, кредиторами, необходимо разработать мероприятия по улучшению финансового состояния.

Оценивая исполнение БДР за 2014 год, можно утверждать, что он удовлетворяет большинству критериев оценки:

1. Чистая прибыль за 2014 год составила 140% от плановой.
2. Коммерческие расходы составили 90% от плановых, управленческие расходы имеют отклонение от плановых значений на 6%.
3. Прочие расходы существенно отклонились от запланированных на

180%.

4. Выручка от реализации продукции (услуг) по деятельности В составляет 102% к плану.

Для организации дальнейшего планирования деятельности предприятия, следует выявить, за счет чего образовался кассовый разрыв в прочих расходах.

Литература

1. Бюджетирование: теория и практика: учеб. пособие / Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.]. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011.

2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. Учебник – М.: Дашков и Ко, 2014.

3. Харакоз Ю.К. Практические рекомендации по организации бюджетирования // Аудитор. – 2014. - №8. – с. 65-71.

4. Шартилова И.С. Внутрифирменное бюджетирование в России: проблемы и решения // Современная наука. 2013. №9-10. / <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep13-09/968-a> (дата обращения: 27.01.2015).

ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Царькова Д.В. студентка 3-го курса
Руководитель **Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрен и проанализирован процесс осуществления бюджетного планирования на территории Российской Федерации. В частности, выделены принципы планирования в бюджетной сфере. Кроме того, рассмотрены инструменты, с помощью которых осуществляется планирование.

Ключевые слова: расходы бюджета, бюджетное планирование, планирование бюджетных ассигнований, бюджетный прогноз.

Планирование – важная функция осуществления любого процесса управления. Без планирования невозможно управлять ни государством, ни организацией, ни домашним хозяйством. Поэтому на любом уровне государства необходимо планировать свою деятельность.

Остановимся подробнее на планировании бюджетных средств. Для того, чтобы проанализировать как осуществляется такое планирование, рассмотрим понятия «расходы бюджета» и «планирование в бюджетной сфере».

Расходы бюджета – это денежные средства, выплачиваемые из бюджета, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета [3, с. 32].

Бюджетное планирование – составная часть финансового планирования, подчиненная стратегии финансовой политики государства. Также бюджетное планирование является частью бюджетного механизма, позволяющего оценить его влияние на развитие экономики.

В силу федеративного государственного устройства бюджетное планирование в Российской Федерации основано на принципах бюджетного федерализма, в части принципов самостоятельности и сбалансированности бюджетов.

Отсюда можно выделить следующие принципы бюджетного планирования:

- 1) планирование на основе расходных обязательств соответствующего публично-правового образования (Российской Федерации, субъекта РФ и муниципального образования);
- 2) раздельное планирование бюджетных ассигнований;
- 3) среднесрочное планирование;
- 4) программно-целевое программирование;
- 5) планирование на основе бюджетных ограничений;
- 6) планирование на основе государственного (муниципального) задания [5, с. 5].

Указанные принципы позволяют финансовым органам эффективно проводить в целом планирование бюджетных средств.

Бюджетное планирование направлено на осуществление первой стадии бюджетного процесса, то есть составление проекта бюджета.

В составлении и исполнении бюджета принимают участие все органы государственной власти и управления. Непосредственным осуществлением самого бюджетного планирования занимается Министерство финансов Российской Федерации.

Согласно статье 169 Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ) федеральный бюджет составляется на основе прогноза социально-экономического развития в целях финансового обеспечения расходных обязательств.

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования разрабатывается на период не менее трех лет. В статье 173 БК РФ делается оговорка, что данный прогноз осуществляется уполномоченным Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией и органами исполнительной власти.

Составление проекта включает разработку проектов федерального бюджета, бюджета субъекта РФ и местного бюджета, а также проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации.

Проект федерального бюджета составляется и утверждается сроком на три года. Речь идет об очередном финансовом годе и плановом периоде.

Следует отметить, что в 2014 году в БК РФ появилась новая статья 170.1 «Долгосрочное бюджетное планирование». Здесь имеется ввиду, что формирование данного прогноза бюджетов Российской Федерации осуществляется на долгосрочную перспективу.

Кроме рассмотренного составления проекта бюджета существует планирование бюджетных ассигнований.

В соответствии со статьей 174.2 БК РФ планирование бюджетных ассигнований осуществляется в порядке и на основе методики, устанавливаемой соответствующим финансовым органом.

Начиная с 2008 года, в БК РФ введена норма о разделении расходных обязательств на действующие и принимаемые, что создает новые условия для планирования бюджетных ассигнований, в том числе – на среднесрочную перспективу.

Действующими расходными обязательствами являются ассигнования, состав и (или) объем которых обусловлены бюджетным законодательством, не предлагаемом (не планируемом) к изменению в текущем и очередном финансовых годах или в плановом периоде, а принимаемые расходные обязательства – те ассигнования, состав и (или) объем которых обусловлены бюджетным законодательством, предлагаемом (планируемом) к изменению в текущем и очередном финансовых годах или в плановом периоде.

Если совокупность бюджетных средств, предусмотренных для исполнения действующих обязательств, обозначить как бюджет действующих обязательств (БДО), а для исполнения принимаемых обязательств – бюджет принимаемых обязательств (БПО), то должно выполняться следующее тождество:

$$\text{БПО} = \text{Д} - \text{БДО} + \text{ИФД},$$

где Д – доходы бюджета, руб.;

ИФД – источники финансирования дефицита бюджета, руб. [3, с. 33-34].

Такой подход дает ясно отразить общую картину о расходных обязательствах.

Разделение на действующие и принимаемые расходные обязательства позволяет оценить реальные возможности финансового обеспечения вновь принимаемых обязательств в условиях временной ограниченности финансовых ресурсов [5, с. 7].

Так, рассматриваемые новые расходные обязательства могут включаться в бюджет только в случае, если действующие расходные обязательства будут исполнены с учетом проводимой государством бюджетной политики [2, с. 186].

С 1 января 2009 года в Бюджетном кодексе РФ были введены бюджетные ассигнования на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) на основе государственного (муниципального) задания.

Государственное (муниципальное) задание является важнейшим инструментом бюджетного планирования, так как оно позволяет обеспечить взаимосвязь между достигнутыми результатами, стоящими перед финансовым органом, и необходимым для их достижения объемом

бюджетных ассигнований. Кроме того, государственное задание позволяет оценить качество оказания той или иной государственной (муниципальной) услуги [5, с. 9].

Итак, исходя из рассмотрения процесса планирования бюджета можно сделать вывод, что в качестве базы выступает цепочка «расходное обязательство – бюджетное ассигнование – государственное (муниципальное) задание».

В целях реализации вышеуказанной цепочки применяются инструменты бюджетного планирования, которые не только обеспечивают взаимосвязь между показателями результативности деятельности органов власти и ее финансирования, но и позволяют оценить динамику качества оказания государственных услуг.

С учетом бюджетной реформы были установлены на федеральном уровне следующие инструменты планирования:

- целевые программы;
- доклады о результатах и основных направлениях деятельности;
- реестры расходных обязательств;
- обоснования бюджетных ассигнований;
- государственные задания (ранее упоминалось о них).

Рассмотрим каждый вид инструмента поподробнее [5, с. 10].

Целевые программы, в свою очередь, делятся на государственные, федеральные, региональные, муниципальные и ведомственные. Каждая такая целевая программа имеет свою поставленную задачу, свой способ реализации и своего государственного заказчика-конструктора. Например, федеральных целевых программ в 2015 году и на последующие годы всего 51. В них рассматриваются вопросы развития образования, культуры, промышленности и инноваций, сельского хозяйства и других основных сфер, и отраслей на федеральном уровне.

Реестром расходных обязательств называется используемый при составлении проекта бюджета свод (перечень) законов, иных нормативных правовых актов, муниципальных правовых актов с указанием соответствующих положений (статей, частей и т.п.) с оценкой объемов необходимых бюджетных ассигнований [1, ст. 87].

Обоснования бюджетных ассигнований отражаются в письме Министерства финансов Российской Федерации согласно методическим рекомендациям.

Таким образом, после изучения принципов, инструментов и самого процесса планирования в бюджетной сфере можно прийти к следующему итогу. Принципы бюджетного планирования – это основа осуществления планирования бюджетных средств. Процесс бюджетного планирования включает как составление проекта, так и планирование бюджетных ассигнований. Для реализации бюджетного планирования необходимы инструменты планирования, так как они являются индикатором оценки качества выполнения государственных услуг.

Рассмотренные в статье такие понятия, как расходное обязательство, бюджетное ассигнование, государственное

(муниципальное) задание взаимосвязаны между собой и создают единую систему бюджетного планирования.

Бюджетное планирование играет важную роль в социально-экономической жизни страны, ведь развитие экономики невозможно без осуществления бюджетной политики, где ключевым является бюджетный процесс. Залог успеха в проведении бюджетного процесса будет заключаться в правильном подходе к планированию бюджетных средств, а соответственно, в дальнейшем и качественное его исполнение.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 № 145-ФЗ с изменениями и дополнениями.
2. Бюджет и бюджетная система: учебник Афанасьев М. П., Беленчук А., Кривоногов И. / Под общей редакцией: М. П. Афанасьев. М.: Юрайт, 2012.
3. Бюджетная система Российской Федерации. Учебное пособие / Под ред. Иванова Н.Г.– СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
4. Государственные и муниципальные финансы. Учебник. / под ред. Мысляева И.Н. Издательство: Инфра-М, 2014.
5. Бюджетное планирование: принципы и инструменты // Государственное (муниципальное) задание: опыт, проблемы, решения. Практическое пособие, 2011.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЗАКУПОК

Вантеева А.П. студентка 2-го курса
Руководитель **Полпудников С.В.**, к.т.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества использования информационных систем управления производственным предприятием при планировании закупок. Также в статье дано определение закупок и рассматриваются их виды.

Ключевые слова: закупки, информационные системы управления производственным предприятием, бизнес-процесс.

Условные обозначения: ИС УПП - информационные системы управления производственным предприятием, ПС - программные средства.

Поскольку популярность и доступность ИС для предприятий становится все больше, а также растет компьютерная грамотность персонала, направление ИС УПП набирает обороты. Разные аспекты ИС УПП были рассмотрены в статьях Казаковой И.А.и Спиридоновым М.А.[1], Чесалиным Д.С.[2] и др. авторов. В этой статье ИС УПП будут

рассмотрены с точки зрения оптимизации производственного процесса в области закупок.

Деятельность любого предприятия, так или иначе, связана с осуществлением закупок. Каждое предприятие рано или поздно сталкивается с выбором оптимального вида закупок и способа их осуществления.

Закупка – это приобретение товаров для дальнейшего целевого пользования.[3]. Существует несколько видов закупок: аукцион, конкурс, запрос цен, запрос предложений, редуccion и др. Аукцион и конкурс называются торгами и являются наиболее распространенными видами закупок. Необходимо подробнее рассмотреть особенности проведения двух этих видов закупки.

Аукцион проводится в том случае, когда заказчик абсолютно уверен, на каких условиях он готов сотрудничать с поставщиком, вплоть до сроков поставки, качества товара и цен. Участники аукциона (поставщики) в режиме реального времени подают свои ценовые предложения, а победителем оказывается поставщик с наилучшим ценовым предложением.

Конкурс проводится при условии, когда необходимо установить несколько критериев – не только цену, но и параметры товара или услуг, квалификацию исполнителя. В этом случае победителем становится участник с лучшими условиями по максимальному количеству критериев.

Стоит заметить, что при проведении и конкурса, и аукциона количество товара заранее определено. Зачастую процесс определения оптимального количества товара для закупки является нерациональным и основывается на предположениях заказчика. Это может негативно отразиться на работе предприятия: при избыточном заказе часть сырья не будет использована и может испортиться, а недостаточный заказ влечет за собой простой оборудования. И в первом и во втором случае непреднамеренные расходы предприятия могут и вовсе обернуться убытками.

С целью расчета закупки оптимального количества материала были разработаны программные средства для управления производственным предприятием – ИС УПП. Наиболее известные программы этого направления – 1С в России и SAP за рубежом.

ИС такого типа имеют широкий спектр применения на всех этапах бизнес-процессов. Так, планирование закупок складывается в систему расчетов, основанных на результатах сопутствующих процессов.

Не смотря на то, что многие считают закупки начальным этапом в процессе производства, практика ИС УПП доказывает обратное. Планирование потребности в материалах является основой планирования закупок. Поэтому сначала рассчитывается, сколько материала в среднем за период использует предприятие. Эти статистические данные накапливаются в ИС за каждый период, предоставляя с течением времени все более точную информацию. Принимаются во внимание продажи прошлого периода, на основе чего производится расчет количества материалов, затраченных на производство данного периода. Учитывается наличие страхового запаса – определяется количество материалов,

необходимых для его пополнения. И, наконец, рассчитывается количество материала для производства продукции уже принятых заказов на будущий период. Таким образом, находится оптимальное количество материала для закупок.

Кроме того, ИС УПП обладает рядом других преимуществ, которые помогают быстро и эффективно управлять бизнес-процессами:

1. Анализ потребностей склада в товарах и материалах
2. Составление графиков поставок и графиков платежей
3. Подбор оптимальных поставщиков по их надежности
4. Оформление заказов поставщикам и контроль за их исполнением
5. Управление запасами по точке заказа — формирование заказов поставщикам по достижении запасами предопределенного уровня (точки заказа) [3] и др.

Итак, планирование закупок с помощью ИС УПП помогает определить потребность в материалах, тем самым избежать простоя оборудования и порчи материалов. Планирование закупок включает в себя широкий круг сопутствующих бизнес-процессов, результаты которых необходимо учитывать для достижения наилучшего результата.

Литература

1. Казакова И. А., Спиридонов М. А. Обзор современного рынка корпоративных информационных систем // Мир современной науки . 2013. №3 (18). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/obzor-sovremennogo-rynka-korporativnyh-informatsionnyh-sistem> (дата обращения: 15.02.2015).
2. Чесалин Д.С. 16.3. Выбор автоматизированной системы управления предприятиями нефтегазового комплекса // Бизнес в законе . 2010. №5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/16-3-vybor-avtomatizirovannoy-sistemy-upravleniya-predpriyatiyami-neftegazovogo-kompleksa> (дата обращения: 15.02.2015).
3. <http://www.grandars.ru/college/biznes/zakupka-tovarov.html> (дата обращения: 15.02.2015)
4. <http://v8.1c.ru/enterprise/13/134.htm> (дата обращения: 15.02.2015)

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Смирнов С.С. студент 5 курса
Руководитель **Окружко О.А.** к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе классифицированы материальные запасы для целей производства, обобщен опыт предприятия в обеспечении производства комплектующими изделиями.

Ключевые слова: управление запасами, промышленное предприятие, отдел снабжения.

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Предприятия стремятся увеличить оборачиваемость запасов, чтобы при меньшей площади складов и минимальных затратах на содержание запасов получить наибольший объем продаж и, следовательно, прибыли. [1] Разумеется, идеальной была бы продажа «с колес», без всякого хранения, однако такая торговля многими видами товаров невозможна, поэтому оборачиваемость запасов является важным критерием, который тщательно анализируется руководителями организаций. [5] Поскольку оборот запасов находится в прямой зависимости от объема реализации, необходимо использовать все возможные приемы и методы стимулирования и расширения сбыта.

Обеспечение основного производства сырьем и комплектующими на крупном предприятии - процесс весьма сложный, состоящий из множества элементов, каждый из которых является самостоятельной системой, имеющей общую цель: обеспечение производства материалами и комплектацией в необходимом количестве и в срок.

Типичные цели создания запасов: [4]

- 1) повышение эффективности производства;
- 2) эффективное обслуживание потребителей;
- 3) страхование сбоя в поставках;
- 4) защита от повышения цен;
- 5) экономия на оптовых скидках;
- 6) экономия на транспортировке;
- 7) дефицитность ресурсов.

Любое производство включает несколько стадий - участков, на которых производятся отдельные элементы, узлы, детали (компоненты). Из последних комплектуется готовая продукция. В зависимости от характера производства компоненты могут быть как собственного производства, так и стороннего.

Комплектацию разделяют по циклу изготовления или сроку поставки: [3]

- изделия коротким циклом изготовления;
- изделия с длительным циклом изготовления;
- изделия с условным циклом изготовления.

Изделия с условным циклом изготовления с точки зрения снабжения считаются проблемными (сложными) позициями. Их неоднозначность заключается в условных сроках поставки, зависящих не столько от длительного и/или трудоемкого производственного процесса, а от внешних и/или внутренних факторов, влияющих на бизнес-процессы поставщиков. Условность поставки зачастую распространяется не на весь ассортимент поставляемой продукции, а на отдельные изделия.

Изделия с коротким циклом изготовления – это компоненты, цикл изготовления которых составляет до 60 дней. Как правило, эти позиции своевременно исполняются поставщиками.

Изделия с длительным циклом изготовления – компоненты, цикл изготовления которых составляет более 60 дней. Для поставки этих компонентов характерен высокий риск, так как в случае ошибки в процессе обеспечения производства данным видом комплектации предприятие может оказаться в весьма затруднительном положении из-за длительности ожидания производства поставщика.

Рассмотрим процесс обеспечения производства крупного промышленного предприятия.

1) На предприятие приходит заявка на определенное количество конкретного изделия.

2) Заключение договора на поставку изделия, в котором предусматриваются сроки производства, цена изделий. За этот этап несет ответственность отдел сбыта.

3) Планово-производственный отдел оценивает возможность производства изделия на предприятии в необходимые сроки, рассчитывает цену.

4) Информация о сроках поставки поступает в отдел снабжения.

5) Специалисты отделов снабжения, организованных по типу комплектующих, формируют полную номенклатуру компонентов согласно сфере своей ответственности.

Отделы снабжения разделены по видам комплектующих, поскольку такой подход позволяет сконцентрировать компетентность и профессионализм сотрудников, не переключая их на разные отрасли промышленности.

6) Отделы снабжения согласовывают график обеспечения комплектующими с экономической службой, которая осуществляет функции финансового контроля. Согласовывая данный график, сотрудники отдела снабжения фактически подтверждают возможность обеспечения производства в срок всеми необходимыми компонентами. Утверждая данный график, директор по экономике подтверждает возможность финансирования закупки.

График составляется с учетом остатков готовой продукции и материальных ресурсов на складах предприятия.

7) Формирование заявок на поставки. Работа с поставщиками.

При этом задачами экономической службы является определение ряда критериев:

- своевременность закупки, соотносящаяся с графиком производства;
- повышение (стабильность) цена на поставляемые компоненты.

При выявлении несоответствий, экономическая служба возвращает заявку в отдел снабжения с замечанием и просьбой обосновать расхождение. В результате возникает конфликт интересов, поскольку экономическая служба считает своей задачей экономию финансовых ресурсов, приходящихся на запасы, а снабженцы стремятся не допустить дефицита запасов и срыва плана производства.

Таким образом, управление запасами - это балансирование между двумя целями, взаимоисключающими друг друга в своих полярных точках: сокращение совокупных затрат, направленных на содержание запасов, и обеспечение максимальной надежности производственного

процесса. Данное утверждение позволяет выделить правило управления запасами [2]: увеличение запасов целесообразно до тех пор, пока предполагаемая экономия превышает затраты по содержанию дополнительных запасов и отвлечение оборотных средств.

Литература

1. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учебник – М.: Проспект, 2013.
2. Гаген А. Управление запасами. Организация эффективного управления запасами // financial-lawyer.ru.
3. Гарнов А.П., Спицин А.А., Краснобаева О.Н. Совершенствование системы материально-технического снабжения как одно из условий модернизации отечественной экономики // Вестник Института экономики РАН. – 2013. - №3. – с. 110-117.
4. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика. Полный курс МВА – М.: Эксмо, 2013.
5. Разгуляев В. Аудит управления запасами для финансового директора // upravlenie-zapasami.ru.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Денисова И.В. магистрант 1-ого курса
Руководитель **Зуева И.А.**, д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в работе описываются современные методы оценки и анализа финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ, классификация

Финансовая устойчивость предприятия отражает его финансовое состояние, при котором оно способно за счет рационального управления ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечивать его текущую и долгосрочную платежеспособность [1]. В условиях рыночной экономики теоретическое обоснование и практическое применение результатов анализа финансовой устойчивости предприятий приобретает наибольшую актуальность.

Первые исследования аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний проводились в США ещё в начале тридцатых годов.

В настоящее время для исследования устойчивости финансового состояния компании в теоретических построениях и аналитической

практике применяется устоявшаяся система взаимосвязанных финансовых показателей [2]. Обоснование необходимости их применения дано в теории множественности целей, основу которой составляет системный подход к описанию предприятия, что предполагает существование в системе иерархией целей и, соответственно критериев их достижения[3].

В качестве составляющих могут быть использованы три группы показателей, отражающих: интересы потребителей; интересы инвесторов; финансовую устойчивость предприятия. На данном этапе практикой экономического анализа выработаны основные правила (методики) анализа финансовых отчетов. Условно их можно разделить на четыре типа анализа:

горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем; таким образом, тренд есть перспективный, прогнозный анализ;

анализ финансовых коэффициентов - расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязи показателей.

Кроме перечисленных методов существует также *сравнительный и факторный анализ*.

Оценка финансовой устойчивости в рамках традиционного подхода базируется на методической основе, разработанной западными (З.Хелферт, Т.Л. Карлин, А.Р. Макмин и др.) и российскими (Н. Блатов, А. Шермет, М. Крейнина и др.) учеными и специалистами[4].

Классическая модель оценки финансовой устойчивости описана в статье Хромых Н.А.[1]. При анализе финансового состояния автор берет за основу уровень покрытия собственными средствами заемных, соотношение собственного и заемного капитала для покрытия запасов и предлагает следующую классификацию оценки финансового состояния предприятия: Абсолютная финансовая устойчивость, Нормальная финансовая устойчивость, Неустойчивое финансовое состояние, Кризисное финансовое состояние. Для характеристики источников формирования материальных оборотных средств (запасов) при данной модели оценки финансовой устойчивости используются несколько показателей:

- 1) собственные оборотные средства,
- 2) собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники формирования запасов,
- 3)общая величина основных источников формирования запасов.

С помощью этих показателей определяется трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости предприятия:

Абсолютная финансовая устойчивость:

$$S=\{1,1,1\} -\Phi^C>0,\Phi^T>0,\Phi^O>0.$$

Нормальная финансовая устойчивость:

$$S=\{0,1,1\} -\Phi^C<0,\Phi^T>0,\Phi^O>0.$$

Неустойчивое финансовое положение:

$$S=\{0,0,1\} -\Phi^C<0,\Phi^T<0,\Phi^O>0.$$

Кризисное финансовое состояние: $S=\{0,0,0\} -\Phi^C<0,\Phi^T<0,\Phi^O<0.$

После определения типа финансовой устойчивости, автор вводит уточняющие расчеты показателей финансовой устойчивости. К их числу относятся: коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости и др.[1].

Однако «традиционная» методика оценки финансовой устойчивости обладает целым рядом существенных недостатков[3].

Во-первых, коэффициентные расчеты лишь вскрывают, но не объясняют улучшение или ухудшение финансового состояния предприятия, поскольку осуществляются на базе бухгалтерского баланса, в котором отражается положение предприятия только на начало и конец отчетного периода. Все процессы, происходящие между этими датами, выпадают из рассмотрения. Кроме того, данные на конец отчетного периода, как правило, наименее показательны, поэтому и выводы по ним могут оказаться поспешными и даже ложными.

Во-вторых, рассчитанные коэффициенты сами по себе несут незначительную смысловую нагрузку и необходимо сравнение значений коэффициентов со значениями каких-то «внешних» показателей. Такими показателями могут быть, например, среднеотраслевые значения или установленные нормативы. Однако, по мнению многих специалистов, среднеотраслевые значения - это среднее значение, и сравнение с ними также дает мало объективной информации. Но единых нормативных критериев не существует, поскольку приходится учитывать отраслевую принадлежность предприятия, принципы кредитования, сложившуюся структуру источников средств, оборачиваемость оборотных средств, репутацию предприятия, тип финансовой политики (агрессивная, консервативная и т.д.), этап жизненного цикла предприятия и другие обстоятельства. Кроме того, в ходе эволюции бизнеса нормативные значения коэффициентов могут подвергаться корректировке.

В-третьих, коэффициенты рассчитываются на основе данных бухгалтерского учета, который является «точным выражением приблизительного представления о ходе дел». В зависимости от применяемых стандартов бухгалтерского учета отчетность может существенно меняться. Бухгалтерская информация может быть искажена и сознательно, когда менеджеры стараются занижить объем полученных доходов или прибыли.

В-четвертых, существенным недостатком традиционной системы коэффициентных расчетов является то, что экономическое содержание коэффициентов не всегда известно человеку, принимающему решение.

Недостатки коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости предприятия вынуждают специалистов предлагать свои

методы оценки – либо принципиально новые, либо модифицированные, смягчающие погрешности коэффициентного метода. К примеру, Негашев Е.В.[2], предложил *системный анализ математических моделей финансовой устойчивости*. Автор в своей работе для исследования финансового состояния отводит важное место аналитической модели взаимосвязи основных финансовых коэффициентов для целей обоснования закономерностей динамики и уровня показателей и имитационной модели финансовой состояния компании для целей прогнозирования и стратегического анализа финансовой устойчивости планируемых траекторий развития компании. И приходит к выводу, что разрабатываемые и используемые в финансовом анализе математические модели финансовой устойчивости должны отражать системный характер взаимосвязей элементов финансового состояния компании. Применяемые в анализе финансовые показатели должны образовывать целостную систему параметров, связи которых необходимо отражать адекватными математическими моделями. Детерминированные аналитические модели в форме алгебраических уравнений, по мнению автора, наиболее соответствуют задачам изучения фундаментальных финансовых закономерностей.

Основываясь на мнении М.Ш.Баснукаева, который, при анализе финансовой устойчивости, большое внимание уделял динамике показателей ликвидности, показателям эффективности использования оборотного капитала[5], Э.В. Исаева предложила *Модель оценки финансовой устойчивости предприятия*, основанную на расчете свободного денежного потока[6]. Составной частью данной модели является методика оценки финансовой устойчивости, основанная на расчете свободного денежного потока приведенная ниже:

1. Оценка достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия и принятие решений о целесообразности использования ее в качестве источника информации.

2. Определение показателей, необходимых для установления величины свободного денежного потока.

3. Расчет величины свободного денежного потока.

4. Установление величины уплаченных кредиторам процентов.

5. Осуществление последовательного сравнения.

6. Идентификация условного типа финансовой устойчивости предприятия: Абсолютная финансовая устойчивость, Относительная финансовая устойчивость, Стандартная финансовая неустойчивость, Финансовая неустойчивость реструктуризации, Угрожающая финансовая неустойчивость, Супер угрожающая финансовая неустойчивость, Сверхдопустимая финансовая неустойчивость, Кризисная финансовая неустойчивость.

7. Установление количественной характеристики уровня финансовых возможностей предприятия сохранять и наращивать чистые активы, путем расчета коэффициентов финансовой устойчивости.

Также необходимо заметить, что некоторые авторы, при оценке финансовой устойчивости организаций, применяют комплексный подход исследования. Профессор Жарылгасова Б.Т., например, анализирует

финансовое состояние предприятия в совокупности, применяя: методику анализа финансовой устойчивости, методику анализа угрозы банкротства, методику экспресс-анализа финансовой устойчивости [7].

Таким образом, после рассмотрения методик оценки финансовой устойчивости предприятий, можно подчеркнуть основательность и скрупулёзность анализа присущую, современным моделям. Также необходимо отметить преимущество коэффициентного метода в исследованиях. Однако стоит подчеркнуть, что авторы, зная недостатки этого метода, не отказываются от него, а ищут новые методы для использования и усовершенствования существующей методики анализа и оценки финансовой устойчивости. Предлагая комплексные подходы анализа, систематизируют накопленный опыт в изучении финансовой устойчивости и вводят свои критерии и модели оценки финансовой устойчивости.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что анализ финансовой устойчивости предприятия является довольно сложной и интересной темой для изучения и имеет большой потенциал для изучения и разработки методов и моделей оценки и анализа финансовой устойчивости.

Литература

1. Хромых Н.А. Анализ основных показателей финансовой устойчивости // Справочник экономиста. 2014. №12. С.14-24.
2. Негашев Е.В. Системный анализ математических моделей финансовой устойчивости // Аудит и Финансовый анализ. 2010. №5. С. 110-121.
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. - М.: Издательство «Финпресс», 2009.
4. Гинзбург А.И. Экономический анализ. Учебное пособие. - СПб: Питер, 2008.
5. Баснукаев М.Ш. Финансовый анализ и финансовая устойчивость предприятия // Мир экономики и права. 2013. № 11-12. С. 9-15.
6. Исаева Э.В. Концепция качества оценки финансовой устойчивости предприятия // Финансовый бизнес 2014. №5. С.27-31.
7. Жарылгасова Б.Т. Методология оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций // Аудит и Финансовый анализ. 2007. №6. С.199-210.

РОЛЬ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дроздова Ю.А. студентка 4 курса

Руководитель Ерохина Е.В., к.э.н., доцент

Московский Государственный Технический Университет им Н.Э. Баумана,
Калужский филиал, Калуга

Аннотация. В условиях динамичных изменений внешней среды «бережливое производство» становится важнейшим фактором повышения конкурентоспособности предприятия. Статья посвящена вопросам оптимизации финансовых ресурсов предприятия посредством концепции бережливого производства. Рассмотрено влияние наиболее существенных инструментов концепции на оборотные активы.

Ключевые слова: бережливое производство, инструменты менеджмента, конкурентоспособность, концепция 6 сигм, точно в срок.

Современное состояние мировой экономики, жесткая конкуренция, ограниченность финансовых ресурсов требуют от экономических единиц гибкости и мобильности в производстве и менеджменте. В основе выбора стратегии развития компании лежит анализ трех основных альтернатив, среди которых усиление существующих видов бизнеса, диверсификация или отказ (продажа) от определенного вида деятельности, не связанного с ключевыми компетенциями бизнеса. Каждая из альтернатив может быть реализована как средствами внутреннего роста за счет внутренних инвестиций, так и методами внешнего роста – посредством слияний и поглощений [1].

Успешные нововведения в сфере управленческой деятельности западных компаний можно, по аналогии с техническими (технологическими) инновациями, называть «управленческими инновациями».

Малая длительность производственного цикла или обработки заказа, высокие требования к качеству готовой продукции или оказываемых услуг, разнообразие моделей и видов продукции или широкий спектр и разнообразие оказываемых услуг и при этом конкурентоспособная цена – это те факторы, которые влияют на позицию предприятия на рынке. В достижении этой ключевой цели в большинстве случаев положительного результата дает внедрение концепции бережливого производства (англ. *lean production, lean manufacturing* от *lean* – «тощий, стройный»).

Лин-философия – логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работника, является логическим развитием многих подходов управления, созданных в японском менеджменте. Поэтому система Lean включает в себя большое число инструментов и методик из этих подходов, а зачастую и сами подходы управления. Перечислить все инструменты и методики довольно

сложно, тем более что состав применяемых инструментов будет зависеть от условий конкретных задач конкретного предприятия, а некоторые инструменты частично могут дублировать друг друга.

Часть подходов и инструментов могут использоваться и по отдельности, но в концепции бережливого производства их сочетание дает более существенные результаты. Комбинация методик, инструментов и подходов поддерживает и усиливает друг друга, за счет этого сама система Lean становится более гибкой. Лин-менеджмент может рассматриваться как неотъемлемый элемент управления изменениями.

При построении Бережливого производства принципиально возможны два пути: западный (Lean Production) и восточный, точнее японский (TPS) – построение модели, ориентированной на производственную систему «Тойоты» – Toyota Production System. Западный подход концентрируется на получении быстрых бизнес-результатов и осуществляется «сверху - вниз». Внедрение проводится командой менеджеров, которые принимают все решения по организации производства и труда на каждом участке, определяют требования и формулируют правила, создают регламенты для реализации потока ценности. Все сотрудники (рядовые работники) должны эти регламенты строго соблюдать, практически мало что привнося в них. Японский подход к внедрению состоит в первую очередь в вовлечении в процесс всего персонала, включении интеллекта каждого работника в рациональную организацию его рабочего пространства, а затем и производственного процесса. Безусловно, этот метод внедрения более медленный, на первых порах он требует колоссальных усилий по преодолению инерционности и неверия работников, их обучению основам бережливого производства. Но в итоге он дает более высокие и устойчивые результаты.

Выбрав бережливое производство в качестве целевой модели развития компании, стоит понимать, что это комплексная система принципов организации бизнеса, инструментов, обеспечивающих реализацию этих принципов и ментальности сотрудников, обеспечивающая наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов. То есть основная цель использования инструментов бережливого производства – позволить организации функционировать с минимальными вложениями ресурсов, как в основные, так и в оборотные средства. Также, сокращение времени производственного цикла (его этапов, которым соответствуют запасы материалов, НЗП или готовой продукции) позволяет, во-первых, пропорционально сократить потребность в оборотных активах, во-вторых, снизить затраты на привлечение заёмного капитала.

Сокращение незавершенного производства является первоочередной задачей для предприятия, внедряющей методологию бережливого производства. Помимо того, что незавершенное производство представляет собой связанный капитал – соответственно предприятие теряет возможную доходность от этого капитала – потери состоят еще и в возможном материальном ущербе, затрат на дополнительные трудовые ресурсы для их содержания, а также дополнительной площади.

Неочевидным последствием излишних активов может стать ухудшение качества. Многие предприятия улучшили качество готовой продукции только за счет сокращения незавершенного производства.

Для более детального ознакомления воздействия, оказываемого бережливым производством на один из главных элементов промышленного предприятия – оборотные средства, рассмотрим влияние наиболее существенных инструментов lean manufacturing на оборотные активы:

1. Метод «Всеобщий уход за оборудованием» (Total Productive Maintenance – TPM) позволяет избавляться от потерь времени, вызванных поломками и наладкой оборудования, потерь энергоресурсов, сырья, материалов, а также рабочего времени. Достигается это за счёт самостоятельного обслуживания оборудования оператором и осущестления им, помимо выпуска продукции, чистки, смазки, проверки и устранения мелких неисправностей. Грамотно организованный TPM сокращает длительность производственного цикла, что уменьшает среднюю продолжительность одного оборота в днях.

2. Принцип «точно в срок» (Just-In-Time – JIT) основан на синхронизации работы различных цехов предприятия, связанных технологической цепочкой, на синхронизации графика поставок и графика производства, на периодическом анализе организации производства с целью устранения всех излишних звеньев. В результате внедрения данного принципа (иногда говорят – системы) сокращается средняя продолжительность одного оборота в днях и как следствие количество (число) оборотов. Это становится возможным благодаря сокращению производственного цикла, уменьшению времени на переналадку и длины очереди перед обрабатывающими центрами, оперативной ликвидации «узких» мест, повышению качества продукции, что позволяет перейти на упрощённые процедуры приёмочного контроля или отменить его совсем. Также JIT позволяет сократить количество производственных и товарных запасов и уменьшить продолжительность их хранения.

Таблица 1 - Ожидаемые изменения от применения системы бережливого производства[2]

Сокращение производственного/операционного цикла	50 - 90%
Оптимальное использование пространства на производстве	5 - 30 %
Сокращение незавершенного производства	60 - 80%
Сокращение числа дефектной продукции	50 - 100%
Увеличение объемов производства/производительности труда	40 - 80%
Увеличение общей производительности	75 - 125%

Предприятие ОАО «КАМАЗ» приступило к внедрению бережливого производства в 2006 г. Анализ внедрения бережливого производства в ОАО «КАМАЗ» свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия и повышении коэффициентов использования производственных мощностей, производительности труда, фондоотдачи. Среди достижений, последовавших за внедрением «Бережливой производственной системы «КАМАЗ», – экономия 1,6

миллиардов рублей, рост активности работников ОАО «КАМАЗ» при подаче предложений по оптимизации производственного процесса (за последние 4 года она возросла в 32 раза), обмен передовым опытом с другими отечественными предприятиями. Именно инновационная производственная система «КАМАЗ» дала компании возможность начать ряд крупных проектов – модернизацию системы логистики, системы закупок, качества, а также добиться стабильной работы сборочного конвейера[3].

С учетом положительного опыта внедрения концепции бережливого производства и с целью дальнейшего развития эффективности бизнес-инструментария, появилась интегрированная концепция, объединяющая сразу два популярных подхода: бережливое производство и концепцию «шесть сигм» (Six Sigma). Речь идет о Lean Six Sigma, имеющей широкую область применения на предприятиях любого размера и сферы деятельности. Интеграция этих двух методик обуславливается самыми высокими показателями соотношения «числа успешных внедрений» к «общему числу внедрений» [1]. Концепции «Шесть сигм» и «Бережливое управление» идеально дополняют друг друга.

Сегодня «бережливая» культура стала неотъемлемой частью производственных систем компаний-лидеров национальной экономики, таких как Группа ГАЗ, КАМАЗ, АВТОВАЗ, Северстальавто и многих других. После нескольких лет успешного освоения российскими компаниями лучшего мирового опыта, пришло осознание простой истины. Успешно конкурировать, а тем более лидировать на рынке невозможно без максимального сокращения издержек, оптимизации процессов, улучшения качества и ориентации на клиента, т.е. без концепции «бережливого производства».

Литература

1. Кизим А.А., Березовский Э. Интеграция логистических инструментов в концепции «бережливое производство» // Логистика. 2012. № 3.
2. Клочков Ю.П. Организационные механизмы внедрения бережливого производства на промышленном предприятии // Теория и практика общественного развития. 2013. № 6.
3. Официальный сайт ОАО «КамАЗ» // URL: <http://www.kamaz.ru/>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Карпенко П.В. студентка 5-го курса
Руководитель **Авдеева В.И.** к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены теоретические и методологические подходы анализа финансовой устойчивости организации с различных точек зрения авторов.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости, тип финансовой устойчивости.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния организации – стабильность ее деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой организации, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Определение оптимальных границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных проблем финансовой диагностики и финансового управления организацией, поскольку, с одной стороны, недостаточная финансовая устойчивость является одним из источников финансовых рисков, включая самый главный из них — риск утраты собственниками контроля над этой организацией. С другой стороны, избыточная финансовая устойчивость свидетельствует о нерациональном управлении капиталом, не позволяя, например, получать эффект финансового левириджа. Именно в этих границах — недостаточная—избыточная — следует искать оптимальный уровень финансовой устойчивости и осуществлять мероприятия, направленные на его обеспечение и сохранение в долгосрочной перспективе. Однако решение этой задачи требует формирования четкого представления о сущности исследуемой категории.

Для того чтобы корректно позиционировать финансовую устойчивость в системе, называемой «финансовое состояние организации», необходимо определиться с сущностью последней категории, тем более что в современной экономической литературе до настоящего времени сохраняются различные точки зрения по данному вопросу. Наиболее подробно раскрывает проблему финансового состояния организации Крылов С.И., он отмечает, что: «финансовое состояние — это экономическая категория, отражающая структуру собственного и заемного капитала и структуру его размещения между различными видами имущества, а также эффективность их использования, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность организации и ее способность к саморазвитию» [2].

По мнению Г.В.Савицкой, если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния организации, то финансовая устойчивость – внутренняя ее сторона, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их

формирования. Финансовое состояние организации и финансовую устойчивость можно определить одним показателем, характеризующим обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования, к которым относятся не только собственные ценности, нормативная задолженность поставщикам, сроки погашения которой не наступили, полученные авансы от покупателей. Она устанавливается путем сравнения суммы источников финансирования с суммой материальных оборотных активов[4].

Скамай Л.Г. утверждает, что «... финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции». По ее мнению, определять устойчивость финансового состояния организации необходимо соотношением стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. Для определения финансовой устойчивости необходимо исходить из неравенства:

$$ПЗ < (КС + ПС + Кд + ЗС) - АВ, \quad (1)$$

где ПЗ- оборотные производственные фонды, руб.; КС+ПС - собственный и приравненный к нему капитал, руб.; Кд- кредиторская задолженность, руб.; ЗС- краткосрочные кредиты, взятые на покрытие недостатка оборотных средств, руб.; АВ – внеоборотные производственные фонды, руб.

Выполнение этого неравенства является основным условием платежеспособности организации, так как в этом случае денежных средств, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покрывают краткосрочную задолженность организации.

А так же для оценки финансовой устойчивости предлагается определять 5 относительных показателя финансовой устойчивости: коэффициент финансовой независимости, финансовый рычаг, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности, а так же коэффициент покрытия инвестиций[5].

Чалдаева Л.А. рассматривает финансовую устойчивость с двух сторон. С одной стороны, по её мнению, финансовая устойчивость организации – это понятие означает способность хозяйствующего субъекта функционировать в условиях постоянных внешних и внутренних изменений. С другой стороны, это понятие означает такое финансово-экономическое состояние, при котором хозяйствующий субъект не только является ликвидным, платежеспособным но и имеет достаточно средств для осуществления хозяйственной деятельности в запланированных границах. Чалдаева Л.А. предлагает оценивать финансовую устойчивость на основании абсолютных и относительных показателей. Относительные показатели она делит на две группы. Первая группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств (коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами,

коэффициент маневренности собственных средств). Вторая группа – показатели, определяющие состояние основных средств (индекс постоянного актива, коэффициент реальной стоимости имущества и др.) и степень финансовой независимости (коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств и др.).

Во второй группе она рассматривает такой коэффициент как прогноз банкротства, определяющий долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств организации. При этом оптимальное значение данного коэффициента не указывается[6].

Ковалев В.В. для определения финансовой устойчивости организации предлагает систему показателей. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге баланса всех средств, авансированных организации, т.е. соотношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса организации. Уровень этого показателя должен превышать 50%. Также предлагается определять коэффициент покрытия инвестиций при нормативном значении коэффициента 0,9[1].

Наиболее глубокую оценку финансовой устойчивости предлагает Лапушта М.Г., состоящую из 14 коэффициентов, разделенных на 3 группы, характеризующие финансовую независимости организации, состояние оборотных и основных средств. По её мнению, финансовая устойчивость обеспечивается всей производственно- хозяйственной деятельностью организации, а значит, предполагает оценку различных сторон его финансово- хозяйственной деятельности, т.е. это комплексное понятие ,предполагающее зависимость от многочисленных и разнообразных факторов[3].

В зависимости от величины показателей материально-производственных запасов оборотных средств и прочих источников формирования запасов, Скамай Л.Г. выделяет 4 типа финансовой устойчивости: абсолютную устойчивость, нормальную устойчивость, минимально неустойчивое финансовое состояние и предкризисное финансовое состояния[5].

Ковалев В.В., выделяя четыре типа финансовой устойчивости организации, дает рекомендации по их оценке:

-абсолютная устойчивость финансового состояния представляет собой крайний тип финансовой устойчивости. Он задается условием

$$Eз < Eс + Скк, \quad (2)$$

где Eз-запасы, руб.; Скк- краткосрочные кредиты и заемные средства, руб.; Eс- собственные оборотные средства ,руб.

-платежеспособность, гарантирующая нормальную устойчивость финансового состояния:

$$Eз = Eс + Скк, \quad (3)$$

-неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при которой сохраняется возможность восстановить равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств:

$$Eз < Eс + Сск + Ср, \quad (4)$$

где Ср- источники, ослабляющие финансовую напряженность, руб. (кредиторская задолженность и прочие пассивы).

-кризисное финансовое состояние, при котором организация находится на грани банкротства, т.к. в этом случае денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность организации не покрываются:

$$Eз > Eс + Сск, \quad (5)$$

Финансовая устойчивость определяется как обеспеченность запасов и затрат источниками формирования средств, т.е.

$$Eз < (Ис + Сдк) - F, \quad (6)$$

где F- основные средства и вложения, руб.; Сдк- долгосрочные кредиты и заемные средства, руб.; Ис- источники собственных средств, руб.

Следовательно, из условия платежеспособности организации вытекают два направления оценки финансовой устойчивости:

1. Оценка финансовой устойчивости организации из степени покрытия запасов и затрат источниками средств.

2. Оценка финансовой устойчивости исходя из степени покрытия основных средств и иных внеоборотных активов источниками средств.

Оба направления оценки финансовой устойчивости исходят из условия общей формулы устойчивости

$$F + Eз < (Ис + Сдк), \quad (7)$$

Оно означает, что вложения капитала в основные средства и материальные запасы не должны превышать величину собственного и приравненного к нему капитала [1].

Финансовая устойчивость организации является важнейшим показателем ее деятельности. Устойчивое финансовое состояние – гарантия дальнейшего эффективного функционирования организации.

Можно сделать вывод, что в экономической теории и практике существует большое количество методических рекомендаций по оценке финансовой устойчивости организации. Различные авторы передают свои подходы к оценке устойчивости, которые различаются системами показателей, группами и способами расчета. Однако, проанализировав многообразие методов становится понятным, что все подходы в конечном счете являются единообразны и дают возможность определить как тип финансовой устойчивости организации, так и устойчивость финансового положения хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2011.- 208с.
2. Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие –М.: ЮНИТА-ДАНА, 2012.-431с.
3. Лапуста Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник/. - Изд. испр. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 575 с.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / . - 5-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. -288с.
5. Скамай.Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 378 с
6. Чалдаева Л.А. Финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата –М.: Юрайт ,2014.-550с.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Козлова М.П. студентка 3 курса
Руководитель **Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Управление предприятием заключается в умении рационально распоряжаться денежными средствами и другими ресурсами. Вместе с системой прогнозирования и планирования и методами принятия решений в области менеджмента понимание принципов и технологий финансового управления деятельностью предприятия является необходимым условием развития бизнеса.

Финансовый менеджмент можно кратко определить как организацию управления финансовыми потоками в целях наиболее эффективного использования собственного и привлеченного капитала и получения максимальной прибыли. Финансовый менеджмент предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики на основе анализа финансовой отчетности с помощью системы показателей и прогнозирования доходов в зависимости от изменения структуры активов и пассивов предприятия.

В рыночных условиях эффективность деятельности предприятия зависит прежде всего от качества работы финансовой службы. В большинстве случаев банкротство предприятия происходит из-за неправильного ценообразования, расточительного расходования средств, неконтролируемого роста кредиторской задолженности, недостатка оборотных средств и т.д. Правильная постановка деятельности финансовой службы позволяет изначально уберечь компанию от таких проблем.

Необходимо сразу оговориться, что постановка эффективного финансового менеджмента, как правило, требует коренной перестройки механизма управления всего предприятия в целом [3].

Прежде всего, это объясняется тем, что крупнейшие предприятия несут в себе стиль управления, оставшийся со времен плановой экономики. Основным критерием успешности деятельности предприятия социалистической системы было выполнение любой ценой плана производства. Соответственно, для руководителя предприятия главной задачей являлось осуществление государственного заказа по производству продукции, а не получение прибыли [2]. Поэтому определяющим

фактором была налаженность системы управления производством, финансовое управление играло второстепенную роль.

Изменения в экономике России, требуют от руководителей организаций новых способов и подходов к технологиям управления, в том числе в области финансового менеджмента. Анализ финансово-экономических результатов российских организаций в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью. Большинство предприятий России пока ориентируется на выживание путем продажи ликвидных основных фондов, поиска краткосрочных источников финансирования, диверсификации производства. Но отсутствие системности приводит их к нулевой результативности используемых методов и распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, необходимо построить для предприятия эффективную систему финансового менеджмента.

Актуальной проблемой отечественного производственного сектора экономики в настоящее время является отсутствие в структуре управления предприятием руководителей, отвечающих за управление финансами, и, соответственно, не разработаны теории оптимизации финансовых потоков. Этим демонстрируется объективная необходимость формирования системы финансового менеджмента.

Функционирование любого хозяйственного субъекта в фазах цикла его развития состоит из большого количества различных процессов и подпроцессов. В зависимости от фазы цикла, типа субъекта, его размера и вида деятельности отдельные процессы могут занимать в нем ведущее место, некоторые же могут либо отсутствовать, либо осуществляться в очень небольшом размере. Однако, несмотря на огромное разнообразие процессов, можно выделить основные, которые охватывают деятельность любого предприятия. Это - производственная, сбытовая, финансовая, деятельность по управлению персоналом. Управление каждым из этих процессов является элементом или подсистемой управления в общей системе управления предприятием.

Можно сказать что, финансовый менеджмент – это система, имеющая определенные закономерности и особенности, более точно - подсистема в системе управления предприятием [1]. Осуществление его направлено на достижение общих целей управления предприятием. Будучи управляемой системой, финансовый менеджмент в значительной мере подвержен государственному регулированию через налоги, лицензии, тарифы, ставки рефинансирования и т.п. Управляемая система означает, что финансовый менеджмент является объектом управления, испытывающим воздействие потока управленческих решений. Поэтому основным принципом при обосновании способа формирования системы финансового менеджмента будет принцип системности.

С другой стороны, финансовый менеджмент сам является системой взаимосвязанных элементов. В его рамках можно выделить следующие элементы: организационная структура, кадры, методы, инструментарий, информационное обеспечение, технические средства, которые оказывают

воздействие на решение стратегических и оперативных вопросов финансового менеджмента, тем самым формируется финансовая политика организации, которая опосредует решение производственных вопросов и взаимоотношения с бюджетом, инвесторами, собственниками и контрагентами. Решения последних, в свою очередь, корректируют функционирование системы финансового менеджмента, что необходимо для приспособления к изменениям внешней среды.

Организация эффективного финансового менеджмента требует коренной перестройки механизма управления, что связано с перемещением акцентов с производственного управления на финансовое управление предприятием. Сегодня, процесс управления предприятием, как правило, характеризуется признаками системной дезорганизации:

- излишек несущественной и устаревшей информации;
- нехватка необходимой и оперативной управленческой информации;
- прерывистый контроль во всех направлениях деятельности предприятия.

Создание системы финансового менеджмента диктует необходимость в финансовом директоре, как лице, определяющем основные направления данной системы и внедряющем их. В функции финансового директора целесообразно включить:

- контроль расчетов с дебиторами: своевременность оплаты произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, что оказывает влияние на финансовое состояние предприятия в соответствии с действующим законодательством;
- рациональное распределение средств, которые поступают от реализации продукции;
- осуществление налогового планирования;
- маркетинговые исследования рынка кредитных ресурсов, имеющих место в структуре капитала любого предприятия: причем, привлечение кредитных ресурсов целесообразно, только если рентабельность производства выше банковского процента, поскольку расширение производства в связи с привлечением заемного капитала увеличит массу прибыли и наоборот.

Финансовый менеджер в любой момент должен точно знать необходимые и ожидаемые суммы на счетах фирмы в течение недели, достаточно точно в пределах месяца, квартала, года. Он должен быть уверен, что на предприятии происходит оптимальное формирование себестоимости, обоснованное ценообразование и, как следствие, достигается максимальный финансовый результат. Причем следует отметить, что с увеличением масштабов предприятия, тем более для холдинговых структур, сложность финансового управления многократно увеличивается, но еще больше возрастает роль эффективного финансового менеджмента.

Естественно, для такой оперативности необходимы современные технические и программные средства обработки и передачи информации [3].

Таким образом, на первый план при формировании системы финансового менеджмента выходит вопрос технологии постановки управления внутри предприятия и оно обязательно должно включать следующие мероприятия:

1) перестройка механизма управления всем предприятием с учетом принципа финансовой прозрачности, что позволяет производить учет достоверной финансовой информации в режиме реального времени;

2) достижение совмещения управленческого и бухгалтерского учета, так как основным источником финансовой информации является бухгалтерия;

3) разработка организационной структуры управления с делением производства на бизнес-единицы, повышающей эффективность системы финансового менеджмента.

Одним из наиболее важных аспектов финансового менеджмента является управление финансовыми рисками, сопровождающими предприятие при ведении хозяйственной и финансовой деятельности. Причем, участие финансового менеджмента является обязательным на каждой стадии воспроизводственного процесса.

В целом, при формировании системы финансового менеджмента необходимо учитывать ряд условий, а именно: особенности производственной деятельности предприятия; определение характера и масштабов деятельности предприятия; приращивание действующих нормативно-правовых актов по организации службы финансового менеджмента.

Этим объясняется необходимость учета всех выше приведенных факторов, влияющих на процесс формирования системы финансового менеджмента на предприятии, что позволит повысить эффективность управления предприятием.

Литература

1. Абдуллаев, Н.А. Управление финансами предприятия // Финансовый менеджмент. - 2010. - №6. – С.23-27.
2. Кирпичев, А.А. Российские предприятия: Финансовый менеджмент до сих пор не работает?! // Финансовый менеджмент. - 2014. №5. - С. 5-9
3. Шатунов, А.Б. Постановка финансового менеджмента на предприятии: предмет и цели управления // Вопросы экономики. - 2013. - №4. - С. 22 – 28.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кондрашова А.О., студентка 3 курса
Руководитель **Денисова Е.В.**, старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты эффективного управления оборотными активами.

Ключевые слова: оборотные активы, управление, эффективность, движение финансовых средств, нормирование оборотных средств.

Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, при которых лишь проведение сбалансированной хозяйственной политики способно укрепить финансовое состояние, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. [2]

Эффективное управление оборотными активами играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов.

Управление оборотными активами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. То есть, оборотные активы должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

Политика управления оборотными активами, по мнению Ковалева В. В. должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Это сводится к решению двух важных задач. [3]

1. Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, если предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, объявит о банкротстве. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотных средств, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни разных текущих активов по-разному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно-материальных запасов, потребует соответственно значительных текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов. Каждое управленческое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Эффективность использования оборотных активов зависит, как было сказано выше, от многих факторов. Среди них выделяют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относят: общеэкономическую ситуацию, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Поэтому предприятия должны, учитывая все негативные факторы, создать такую систему управления оборотными активами, которая бы обеспечивала, в конечном итоге, максимальную прибыльность производства.[1]

Следует заметить, что оборотные средства характеризуются коротким сроком службы; т. к. их стоимость сразу входит в затраты на создание нового продукта (например, материалы; сырье; изделия, предназначенные для продажи; деньги).

Движение финансовых средств (т. е. поток оборотных средств) опосредствует движение материальных потоков к предприятию-потребителю. Приобретая партию необходимых материальных ресурсов, предприятие - потребитель платит за нее поставщику определенную сумму финансовых ресурсов, т. е. оно связывает свои оборотные фонды с этой партией материальных ресурсов. И если у предприятия нет в достаточном количестве свободных оборотных средств, чтобы оплатить заводу изготовителю (поставщику) за очередную партию материальных ресурсов, необходимых для обеспечения бесперебойного процесса производства, то тогда остановится материальный поток к его предприятию - потребителю. Аналогичная ситуация будет иметь место, и когда предприятие-изготовитель не сможет реализовать произведенную им готовую продукцию другим потребителям по такой же причине, что у покупателей нет свободных оборотных средств. И здесь тоже затормозится материальный поток выпущенной уже готовой продукции – предприятие просто «затоварится» своими бытовыми запасами. Поэтому очень важно, чтобы руководство в течение года осуществляло эффективное управление на предприятии финансовыми и материальными потоками, своими оборотными средствами и запасами. [1]

Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования, т.е. определения норматива оборотных средств. [4]

Под нормированием оборотных средств понимают процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии, т.е. это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств.

Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от объема производства; условий снабжения и сбыта; ассортимента производимой продукции; применяемых форм расчетов. Следует отметить, что это один из наиболее изменчивых показателей текущей финансовой деятельности.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции на планируемый период. При этом для

предприятий с несезонным характером производства за основу расчетов целесообразно брать данные 4 квартала, в котором объем производства, как правило, наибольший в годовой программе. Для предприятий с сезонным характером производства — данные квартала с наименьшим объемом производства, поскольку сезонную потребность в дополнительных оборотных средствах обеспечивают краткосрочные ссуды банка.

Для определения норматива принимается во внимание среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении.

Становится очевидным, что большую роль играют способы контроля за эффективным управлением оборотными активами. При осуществлении контроля важным фактором является возможность своевременного корректирования как на стадии планирования, так и на стадии производства. Заготовка производственных запасов уже на стадии оформления договора должна контролироваться с точки зрения ассортимента, количества, качества, сроков поставок, способов расчетов и доставки, тонкостей налогообложения (в части НДС).

Большое значение приобретает контроль над кредиторской задолженностью поставщикам, бюджету, персоналу. Кредиторская задолженность, как и борьба с нею, должна быть разумной. То же самое касается дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность — это отвлечение собственных оборотных средств из хозяйственного оборота. Этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия. И эти потери будут тем больше, чем выше темп инфляции.

Важный путь повышения эффективности использования оборотных активов — это сокращение потерь продукции в процессе производства, хранения, транспортировки и реализации.

Одним из важных направлений повышения эффективности использования оборотных активов является совершенствование системы расчетов за товары (работы, услуги) и своевременный анализ платежеспособности клиентов.

Литература

1. Хорин А.Н. Анализ оборотного капитала// Бух. учет. - 2012. - №6. - с.23-26.
2. Шерemet А. Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие.- М: ИНФРА-М, 2011. - 343 с.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 768 с.
4. Нормирование оборотных активов [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Кузнецова Ю.И. студентка 1-го курса
Руководитель **Тютин Д.В.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы участия государства в капитале российских компаний, дана оценка их эффективности, определены проблемы государственного предпринимательства.

Ключевые слова: государственное предпринимательство, государственная собственность

В последнее время в управлении государственным сектором имела место постоянная тенденция смешивания государственной и частной собственности, как в смысле прав собственности, так и в смысле использования рыночных и государственных форм регулирования. Преимущественно формы приватизации или снижения функций государства приобрели формы не сокращения собственности как таковой, а снижения степени реализации государством своих прав как собственника.

В уставном капитале предприятий, имевших более 50% долю государства, в результате обмена акций и вложения бюджетных средств на строительство энергетических объектов Дальнего Востока через ОАО «РусГидро» доля государства не вырастет ни на один процент. В сухом остатке передача энергосистемы дальнего Востока была осуществлена без выручки каких-либо доходов от приватизации, далее в эту систему должно быть вложено 50 млрд. рублей, при этом доля государства в энергосистеме Дальнего Востока останется на уровне 3%.

Спецификой является недостаточность законодательного регулирования и системы управления государственной собственностью. При этом, государство как собственник почти не принимает участие в управлении, а во-вторых, почти не получает дохода от собственности.

По данным Счетной палаты, из 2645 акционерных обществ, учтенных по состоянию на 1 августа 2011 г. в реестре федерального имущества права акционера в отношении которых осуществляло Росимущество, дивиденды в федеральный бюджет перечислили в 2011 году только 582 акционерных общества, или 22 % (в 2010 году только 725 или 23,6% из 3077 акционерных обществ).

При этом в 2011 году сумма дивидендов, перечисленных в федеральный бюджет 10 акционерными обществами, составила, по данным Счетной Палаты, 92% общего кассового исполнения по данной статье доходов федерального бюджета.

При этом по ряду указанных акционерных обществ размер вознаграждений членам Совета директоров и топ-менеджмента превышает сумму перечисленных дивидендов. Так, в 2011 году ОАО «Внешторгбанк»

перечислило дивидендов на сумму 4млрд. 580,5 млн. рублей. По собственной оценке Председателя Правления, совокупные вознаграждения топ-менеджмента Группы ВТБ за этот же период составило 5,7 млрд. рублей. ОАО «РусГидро» выплатило дивидендов в пользу государства в объеме 1 млрд. 447,3 млн. рублей, при этом по данным отчетности по МСФО и Годового отчета за 2011 год, выплата вознаграждений топ менеджменту составила 17 млрд. - рублей, опционная программа для менеджмента 0,763 млрд. рублей» пенсионная программа свыше 0,5 млрд. рублей государства . Таким образом,, ОАО «РусГидро» совокупные выплаты топ-менеджменту в два раза превысили объемы дивидендов в пользу государства (доля государства на конце 2011 года в ОАО «РусГидро» составила 57,97%). ОАО «Алроса» перечислило дивидендов на суму 0,934 млрд. рублей, при этом совокупный объем вознаграждений Правлению и Совету директоров, по данным отчетности МСФО, составил 0,685 млрд. рублей. [1]

Самым слабым элементом управления государственной собственностью является управление пакетами акций государства в акционерных обществах. В общественном сознании прочно укоренилось, что Газпром и Роснефть являются государственными кампаниями. На самом деле по статусу они являются акционерными обществами с контрольным пакетом государства. Однако, при этом отсутствуют регулятивные нормативные инструменты, как должны действовать эти компании, какие функции должны осуществлять представители государства. Вплоть до настоящего времени не принят закон об управлении пакетом акций государства в акционерных обществах. Более того, отказ от какого бы то ни было государственного регулирования дошло до абсурдной стадии, что проявилось в распоряжении Президента от 4 августа 2011 года. Смысл этого распоряжения заключается в том, что представлять государство в Совете директоров акционерного общества должны не чиновники, а независимые директора. Это значит, что государство свою собственность отдает в управление за высокое вознаграждение абсолютно независимому от государства субъекту. Далее, предложено в случае неэффективного менеджмента независимых директоров с ними судиться. Однако, далее выясняется, что если ущерб будет значительным, и суд иск удовлетворит, то у независимого директора не будет доходов и собственности, чтобы компенсировать ущерб. Поэтому выдвигается идея о страховании гражданской ответственности независимых директоров. В результате страховые платежи будут относиться на расходы компании и либо приведут к переносу издержек на потребителя (росту цены или тарифа), либо уменьшат прибыль, причитающуюся государству. Таким образом, менеджмент будет управлять государственной собственностью как частной, и при этом не будет иметь предпринимательских рисков. Взаимодействие собственника и менеджмента осуществляется не через прямое подчинение (указания и команды), а менеджменту предоставлена полная самостоятельность, любые риски страхуются, а действия оспариваются через суд.

В условиях отсутствия закона об управлении акций государства в акционерных обществах, деятельность представителей государства в

советах директоров никак не регулируется. Поэтому не случайно такая форма управления демонстрирует падение производительности труда в соответствующих отраслях: электроэнергетика, газовая промышленность и нефтяная промышленность. В этих отраслях производительность труда легко измеряема, поскольку производится однородный продукт. Во всех трех отраслях наблюдается падение производительности труда в 1,7-3 раза по сравнению с концом советского периода (табл. 1). [2]

Таблица 1. Динамика производительности труда в нефтяной, газовой промышленности и электроэнергетике

Отрасль	Объем продукции в натуральном выражении на 1 занятого, динамика по годам					
	1990	2000	2001	2002	2003	2004
Нефтедобывающая промышленность, т/чел	3769,2	1211,2	1002,6	1146,3	1312,3	1565,0
Электроэнергетика, млн. кВт/чел.	1,98	0,96	0,95	0,96	1,03	1,07
Газовая промышленность, млн.м ³ /чел.	23,92	9,43	8,86	8,49	8,59	8,44

Как видно из данных таблицы, при возросшей численности во всех анализируемых отраслях производится примерно такой же объем натурального продукта, что на конец советского периода.

Одновременно, в этих отраслях наблюдается неоправданный рост издержек производства. Наиболее ярким показателем является рост заработной платы относительно средней (табл. 2).

Таблица 2. Динамика объемов производства нефтяной, газовой промышленности, электроэнергетике и черной металлургии

Отрасль	Темп объемов произведенной продукции, %	Темп численности занятых, %	Производительность труда, %
	2004/1990 гг.	2004/1990гг.	2004/1990 гг.
Нефтедобывающая промышленность	89,00%	213,90%	41,60%
Электроэнергетика	86,10%	159,30%	57,90%
Газовая промышленность	98,80%	277,80%	35,40%
Металлургия черная	82,30%	84,80%	97,00%

Избыточные издержки при падении производительности труда в акционированных секторах являются главной причиной роста тарифов на коммунальные услуги в ресурсоснабжающих организациях, что является одной из причин инфляции. Кроме того, отсутствие реального

государственного управления не позволяет сектору с контрольными пакетами государства реализовать объективное конкурентное преимущество государственного сектора - инвестиционную активность. Как правило, в государственных секторах меньше расходы на оплату труда и бонусы по сравнению частным секторам, что при прочих равных создает возможность для большей инвестиционной активности. Однако, на акционированных предприятиях монополизированных секторов при высоком уровне издержек на заработную плату и росте цен и тарифов имеет место низкая инвестиционная активность.

При недостаточности государственного менеджмента в отношении акционированных компаний с государственным участием система их поддержки за счет бюджета имеет широкое распространение. При этом следует отметить постепенное изменение форм бюджетной поддержки инвестиционной активности. Если раньше основной формой бюджетной поддержки были прямые бюджетные инвестиции под объект с конкретной проектно-сметной документацией, то постепенно стали расширяться такие формы поддержки как имущественные взносы, субсидии и субвенции: коммерческим организациям, вложения в уставные капиталы.

Таким образом, можно констатировать, что при активном использовании тезиса об ограничении роли государства в экономической политике сложились следующие особенности государственного регулирования:

- ограниченность законодательства, регулирующего управление государственной собственностью;
- несовершенство системы управления государственной собственностью при управлении пакетами акций государства в акционерных обществах;
- низкий уровень доходности по активам государства в акционерных обществах;
- высокие издержки на менеджмент в акционерных обществах с государственным участием;
- опережающее увеличение объема вложений бюджетных средств в уставные капиталы акционерных обществ по сравнению с прямыми инвестициями.

Литература

1. Дмитриева О.Г. Особенности управления государственной собственностью // Российский экономический журнал № 1-2. 2013.
2. <http://www.gks.ru>

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МИТРАС»

Майорова А.В., студентка 5-го курса
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье проведен комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности конкретной организации, на основе которого выявлены факторы его развития.

Ключевые слова: комплексный анализ организации, финансово-хозяйственная деятельность

Для выработки прогнозных решений и определения перспектив развития организации наиболее результативным является комплексная оценка и анализ его финансово-хозяйственной деятельности. Необходимость изучения и применения комплексных методик экономического анализа вызвана возможностями и преимуществами их использования, как для текущей оценки деятельности организации, так и для её прогнозирования.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности позволяет оценить динамичность и устойчивость экономического роста организации, эффективность использования экономического потенциала, положение и репутацию организации на рынке среди клиентов и конкурентов, возможности и перспективы развития с учетом различного рода рисков и финансовых затруднений, социальную значимость организации, а также его рейтинг среди других организаций.

Среди основных направлений комплексной оценки и анализа финансово-хозяйственной деятельности можно выделить следующие:

- оценка и анализ экономической динамики организации;
- оценка и анализ деловой активности и устойчивости экономического роста организации;
- анализ эффективности использования производственных и финансовых ресурсов организации;
- оценка и анализ рыночной позиции организации;
- оценка и анализ деятельности организации с точки зрения ее социальной значимости;
- анализ деятельности организации в условиях риска и инфляции;
- оценка и анализ деятельности в условиях, когда существует вероятность финансовых затруднений и банкротства организации;
- оценка стоимости имущества организации;
- рейтинговая оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Для оценки динамичности развития организации необходимо изучать соотношение темпов роста основных показателей, отражающих специфику производственной деятельности организации. Применение

малога числа показателей, как правило, не всегда дает объективную оценку, поэтому в комплексном экономическом анализе целесообразно использовать интегральную оценку экономической динамики организации. При этом в качестве эталонной системы нормативных значений показателей в литературе предлагается использовать следующее соотношение темпов роста оценочных показателей:

$$T_{чп} > T_{пр} > T_{вр} > T_{ак} > T_{зк} > T_{кз} > T_{дз},$$

где $T_{чп}$, $T_{пр}$, $T_{вр}$, $T_{ак}$, $T_{зк}$, $T_{кз}$, $T_{дз}$ – соответственно, темпы роста чистой прибыли, прибыли от реализации, выручки от реализации, авансированного капитала, заемного капитала, кредиторской и дебиторской задолженностей.

В таблице 1 показаны показатели развития ООО «Митрас» за 2012–2013 гг.

Таблица 1. Интегральная оценка развития ООО «Митрас» на основе темповых показателей, 2012-2013 гг.

Показатели	2012 г., тыс. руб.	2013 г., тыс. руб.	Темпы роста, %	Эталонные ранги	Фактические ранги
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль	109082	133708	122,6	1	1
Прибыль от продаж	143529	175932	110,7	2	4
Выручка от продаж	489576	605103	123,6	3	5
Совокупный капитал	651771	899214	138,0	4	2
Заемный капитал	420496	530599	126,2	5	6
Кредиторская задолженность	10105	16337	161,7	6	3
Дебиторская задолженность	234065	139055	59,4	7	7

Табл. 1 показывает, что экономическая динамика ООО «Митрас» далека от эталона, так как фактические ранги показателей не соответствуют нормативным значениям. Несмотря на то, что динамика многих показателей положительная, соотношение темпов роста основных показателей свидетельствует о том, что авансированный капитал используется неэффективно, снижается его оборачиваемость, растет финансовая зависимость от заемных источников, уменьшается число покупателей продукции.

Комплексная оценка деятельности и перспектив развития организации может осуществляться на основе результатов анализа его деловой активности и устойчивости экономического роста.

Для оценки деловой активности акционерных организаций можно использовать предложенный западными учеными сводный показатель «коэффициент устойчивости экономического роста», который рассчитывается как отношение чистой прибыли за минусом выплаченных

акционерам дивидендов, то есть реинвестированной прибыли, к собственному капиталу.

Анализ устойчивости экономического роста организации дает возможность определить, как влияет на динамику развития организации величина реинвестированной прибыли, уровень рентабельности, эффективность использования экономического потенциала, капиталотдача, показатели оптимальности ценовой и дивидендной политики организации, его финансовая стабильность.

Показатели устойчивости экономического роста ООО «Митрас» за 2012-2013 гг. приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели устойчивости экономического роста ООО «Митрас», 2012-2013 гг.

Показатели	2012г	2013г	Откл. (+,-)
1	2	3	4
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	109082	133708	24626
Чистая прибыль, реинвестируемая в производство, тыс. руб.	98174	116326	18152
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	489576	605103	115527
Совокупный капитал, тыс. руб.	651771	899214	247443
Собственный капитал, тыс. руб.	231275	368615	137340
Заемный капитал, тыс. руб.	390496	530599	140103
Уровень дивидендной политики	0,90	0,87	-0,03
Рентабельность продаж (исчисленная по чистой прибыли), %	22,3	22,1	-0,2
Коэффициент оборачиваемости капитала (с.3:с.4)	0,75	0,67	-0,08
Мультипликатор капитала	2,82	2,44	-0,38
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,43	0,32	-0,11

Из табл. 2 видно, что коэффициент устойчивости экономического роста имеет довольно низкие значения и отрицательную динамику. Несмотря на увеличение чистой прибыли, стоимость собственного капитала увеличивалась более быстрыми темпами. Кроме того, выручка от продажи росла быстрее, чем рентабельность. В совокупности, это привело к снижению коэффициента устойчивости экономического роста. В качестве причин можно назвать следующие факторы: изменение уровня дивидендной политики, рентабельности продаж, оборачиваемости и мультипликатора капитала.

Снижение уровня дивидендной политики говорит о том, что отношение выплаченных акционерам дивидендов к прибыли, направляемой на расширение производства, не является приемлемым с точки зрения дальнейшего экономического развития организации. Уменьшение рентабельности продаж является следствием высокой затратоемкости производства и быстрого роста затрат на производство и

реализацию продукции. Замедление оборачиваемости капитала, то есть уменьшение капиталотдачи, свидетельствует о снижении эффективности использования финансовых ресурсов организации. Снижение мультипликатора капитала говорит о достаточно высокой финансовой зависимости организации и возможном снижении его финансовой устойчивости в перспективе.

Необходимо отметить, что все исчисленные показатели уменьшались. Это дает основание думать, что в перспективе могут наблюдаться изменения в сторону дальнейшего снижения устойчивости ООО «Митрас», поэтому данная организация может выбрать любой приемлемый для неё вариант наращивания своего экономического потенциала, занимаясь улучшением либо производственных результатов, либо финансовых показателей.

Таким образом, следующий этап анализа связан с изучением эффективности использования производственных и финансовых ресурсов организации и определением резервов экономического роста организации за счет повышения технико-организационного уровня производства, повышения производительности труда, фондоотдачи основных средств, материалоотдачи, а также ускорения оборота капитала.

Внешние сравнения могут осуществляться с помощью разного рода рейтингов, тогда как внутренние сопоставления связаны с разработкой интегральных показателей оценки экономической динамики хозяйствующего субъекта.

Для оценки и прогнозирования финансового состояния организации, т.е. риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты предлагают использовать интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Суть скорингового анализа заключается в классификации организации по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. Результаты такого анализа могут быть использованы для определения кредитоспособности организации.

Результаты интегральной оценки анализируемого организации выглядят следующим образом (см. табл. 3).

Таблица 3. Интегральная оценка финансового состояния ООО «Митрас», 2012-2013 гг.

Показатели	2012 год		2013 год	
	Факт. уровень	Кол-во баллов	Факт. уровень	Кол-во баллов
1. Рентабельность совокупного капитала, %	22,0	42	19,6	34
2. Коэффициент текущей ликвидности	2,7	30	3,64	30
3. Коэффициент автономии	0,34	6	0,41	9
Всего	x	78	x	73

Таким образом, по степени финансового риска, исчисленного с помощью данной методики, анализируемая организация ООО «Митрас» относится к классу нерискованных организаций, но имеющих некоторую степень риска по задолженности. Такое положение связано со значительными суммами долгосрочных и краткосрочных кредитов, а также наличием кредиторской задолженности поставщикам и бюджету по налогам и сборам.

По уровню финансовой зависимости ООО «Митрас» можно отнести к классу проблемных организаций. В целом, можно сделать вывод, что организация платежеспособно, так как уровень ликвидности дает уверенность в возврате заемных средств.

Литература

1. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. — М.: Изд. проспект, 2012.
2. Нешитой А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. — 2012. — 4.
3. Савицкая Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий. — М.: ИНФРА-М, 2012.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДИНАМИКИ В РФ

Мартынцова Е.С., студентка 1-го курса

Руководитель **Тютин Д.В.**, к.э.н., доцент

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калуга

Аннотация. В статье представлен анализ динамики инвестиций, дана оценка структуры вложений и факторов ее определяющих, в т.ч. в региональном разрезе

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционный рейтинг

В российской экономике тенденция опережающего роста инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП фиксировалось с 2011 г. В 2012 г. это соотношение сохранилось, хотя по сравнению с 2007 г. наблюдается значительное замедление темпов роста как ВВП, так и инвестиций в основной капитал. Прирост ВВП в 2012 г. составил 5,6% против 8,1% в 2011 г. при росте инвестиций в основной капитал на уровне 9,8% против 21,1%

Замедление темпов экономического роста изменило ситуацию в инвестиционном секторе. На протяжении 2012 г. наблюдается постепенное замедление темпов роста инвестиций с 123,6% в 1 квартале до 117,4% во 2 квартале и 111,78% - в 3 квартале. За январь-сентябрь инвестиции в основной капитал увеличились на 13,1% против роста на 21,3% в

аналогичный период 2011 г. На фоне финансового кризиса в ноябре 2012 г. зафиксировано снижение инвестиций в основной капитал на 0,9% и в декабре - на 7,5% относительно соответствующих месяцев 2011 г. В результате в 4 квартале впервые с 2001 г. темпы роста инвестиций перешли в область отрицательных значений и составили 97,7% к аналогичному периоду предыдущего года.

Характерным для 2012 г. явился опережающий рост строительства производственных и инфраструктурных объектов на фоне резкого замедления темпов ввода общей площади жилых домов. За январь-сентябрь 2012 г. при общем росте строительных работ на 14,5% прирост вводов жилой площади составил 4,0% против соответственно 18,1% и 30,9% в аналогичный период предыдущего года. Замедление в 4 квартале 2012 г. темпов работ в строительстве до 103,8% против 118,2% в 4 квартале 2011 г. было обусловлено стабилизацией объёмов ввода жилой площади в ноябре 2012 г. и объёмов производственного строительства в декабре 2012 г. на уровне аналогичных периодов 2011 г. [1].

В структуре инвестиций в основной капитал доля вложений в строительство жилищ за 2012 г. сохранилась на уровне предыдущего года и составила 7,5% при увеличении доли расходов на строительство зданий и сооружений на 2,3 п.п. до 52,4%. Усилилась тенденция к снижению доли расходов на машины, оборудование: по итогам 2012 г. эта доля составила 33,0% и на 2,8 п.п. была ниже показателя предыдущего года.

Следует отметить, что наиболее значительные изменения в структуре инвестиций по видам основных фондов пришлось на 4 квартал 2011 г. (табл.1).

Таблица 1. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в 2011-2012 гг., % к итогу

Показатели	2011 г.	2012 г.	в том числе	
			январь-сентябрь	октябрь-ноябрь
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100
в том числе по видам основных фондов жилища	7,5	7,5	7,6	7,3
здания и сооружения	50,1	52,4	51,3	54,2
машины и оборудования, транспортные средства	34,8	33,0	33,6	32,0
Прочие	7,6	7,1	7,5	6,5

Увеличились импортные поставки машин и оборудования при сдержанных темпах развития отечественного машиностроения относительно динамики инвестиционных расходов и характеристик воспроизводства основного капитала. Инвестиции на приобретение импортных машин, оборудования, транспортных средств (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) в 2012 г. составили 414,1 млрд.руб., или 20,0% общего объёма инвестиций в

машины, оборудование, транспортные средства против 17,8% в 2011 г. [2].

С замедлением темпов роста экономики наблюдается изменение роли бюджетных средств в источниках финансирования инвестиций в основной капитал (табл.2).

Таблица 2. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности

Показатели	2011 год	2012 год	в том числе	
			январь- сентябрь	октябрь- ноябрь
Всего	100	100	100	100
вт.ч. по видам деятельности				
Сельское лесное хозяйство	4,5	3,9	4,2	3,4
Промышленность	40,7	42,0	44,1	38,4
Добыча полезных ископаемых	16,8	16,6	18,3	13,7
в том числе добыча топливно- энергетических ископаемых	15,3	15,1	16,7	12,6
Обрабатывающие производства	15,6	16,5	17,5	14,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,3	8,9	8,3	9,9
Строительство	2,7	2,4	2,7	2,0
Оптовая и розничная торговля, ремонт транспортных средств	3,6	2,7	2,7	2,7
Транспорт	18,9	21,9	20,4	24,2
Связь	4,7	4,1	4,1	4,1
Финансовая деятельность	1,4	1,2	1,2	1,2
Операции с недвижимостью	12,8	11,7	11,9	11,3
Образование	2,4	2,2	1,8	2,8
Государственное управление	2,1	2,0	1,6	2,7
Здравоохранение	2,8	2,6	2,0	3,5
Предоставление прочих услуг	2,8	2,9	2,8	3,4

В январе-сентябре 2012 г. за счёт бюджетных средств было профинансировано 658,2 млрд.руб. инвестиций в основной капитал, что составило 16,8% общего объёма инвестиций в основной капитал в целом по экономике, в том числе средств федерального бюджета - 10,0%. В октябре-декабре 2012 г. при абсолютном сокращении объёма инвестиций по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличение объёмов и доли средств федерального бюджета в источниках финансирования инвестиций в основной капитал явилось одним из условий смягчения негативных последствий резкого ограничения собственных средств предприятий. В 4 квартале 2012 г. за счёт средств федерального бюджета профинансировано 295,5 млрд.руб. инвестиций в основной капитал против 214,9 млрд.руб. за первые 9 месяцев того же

года.

По сравнению с 2011 г. фиксировалось сокращение инвестиций в строительство на 8,3%, торговлю - на 4,4% и связь - на 4,9%. Инвестиции в транспорт за счёт железнодорожного транспорта сохраняли достаточно высокую динамику - 112,4% к 2011 г. Низкие показатели инвестиционной деятельности последнего квартала 2011 г., рост объёмов незавершённого строительства, высокие процентные ставки и ограниченность кредитов определяют неблагоприятный фон развития экономики в 2012 г. В 2012 г. в РФ поступило 103,8 млрд.долл. иностранных инвестиций, что на 14,2% ниже аналогичного показателя 2011 г.

Согласно отчёту по инвестициям конференции ООН по торговле и развитию, опубликованному в октябре 2012 г., по объёму привлечённых прямых иностранных инвестиций в 2011 г. РФ вышла на 9-е место в мире.

В декабре 2012 международное рейтинговое агентство S&P понизило суверенный рейтинг России с «BBB+» до «BBB», прогноз по рейтингу «негативный». По мнению агентства, «снижение рейтинга отражает риски, связанные с резким уменьшением валютных резервов и других инвестиционных потоков, что привело к росту издержек и трудностям с удовлетворением потребностей страны во внешнем финансировании».

В структуре иностранных инвестиций, накопленных на конец 2011 г., преобладают прочие инвестиции, на долю которых пришлось 51,6%. Аналогичный показатель для прямых иностранных инвестиций составил 46,3%.

На фоне снижения иностранных вложений в российскую экономику объём изъятых капиталов в виде переведённых за рубеж доходов иностранных инвесторов, а также выплат процентов за пользование кредитами и погашения кредитов по итогам 2012 г. увеличился по сравнению с 2011 г. на 16,3% и составил 67,95 млрд.долл. В 2011 г. изъято 48,3% объёма поступивших иностранных инвестиций.[3]

Регионы с наиболее благоприятным инвестиционным климатом в основном сосредоточены в европейской части страны. Особо благоприятным климатом отличаются регионы Северо-Западного, Центрального и Приволжского федеральных округов. В них сконцентрировано почти две трети инвестиционного потенциала страны, а инвестиционный риск в расчёте на один регион здесь ниже среднероссийского.

Активизация инвестиционной политики регионов в условиях рыночных отношений в России вызвана реализацией курса на децентрализацию инвестиционного процесса, попытками регионов преодолеть несовершенство федеральной инвестиционной политики и инвестиционного законодательства, создать более благоприятный климат, обеспечивающий приток инвестиций в регионы. Помимо положительных последствий активизации инвестиционной политики регионов возник ряд проблем, связанных с углублением межрегиональных противоречий: дифференцированность инвестиционной среды, разнообразие форм и методов стимулирования инвестиций, отсутствие унифицированных схем продвижения проектов. Решение этих проблем предполагает учёт при

формировании инвестиционной политики макроэкономического и региональных аспектов, согласование интересов федерального центра и регионов, их ориентацию на достижение общих экономических результатов.

Литература

1. Российский статистический ежегодник М.: Госкомстат, 2013. – С. 26.
2. Грицына В., Курнышева И. Особенности инвестиционного процесса //Экономист. 2013г. № 3.С. 10.
3. Российский статистический ежегодник М.: Госкомстат, 2013. – С. 31.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАДИКАЛЬНОГО УЛУЧШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Терехова Д.Ю. студентка 2-го курса
Руководитель Денисова Е.В.
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе развиты теоретических основы управления ФСП и разработаны практических рекомендаций по его совершенствованию.

Ключевые слова: Финансовые ресурсы предприятия (ФР), финансовое состояние предприятия (ФСП), финансовая политика (ФП).

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются эффективностью использования финансовых ресурсов предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия – это находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства, ценные бумаги, средства имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления [2].

В настоящее время, из-за главенства финансовых критериев в оценке деятельности предприятия, важнейшей задачей в рамках проблемы управления предприятием становится задача управления изменением его финансового состояния. Под финансовым состоянием предприятия (ФСП) понимается его экономическое состояние, характеризующее наличием финансовых ресурсов (ФР), необходимы для хозяйственной деятельности [1]. Это комплексное понятие, описываемое системой показателей, отражающие наличие, размещение и использование ФР предприятия. ФСП, как одна из важнейших характеристик деятельности, определяет конкурентоспособность, оценивает степень гарантированности экономических интересов предприятия и его партнеров. Следовательно, управление ФСП для его оптимизации, весьма актуально. Будучи результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых

отношений предприятия, ФСП определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов и влиянием всех компонентов менеджмента. В ходе анализа ФСП для характеристики различных его аспектов применяются как абсолютные, так и относительные показатели, называемые финансовыми коэффициентами.

Таким образом, управление ФСП определим как целенаправленную деятельность субъекта управления (высшего руководства предприятия и его финансовых служб). Направленную на достижение желаемого ФСП.

Основой управления ФСП является финансовая политика (ФП), как часть экономической политики предприятия, проявляющаяся в использовании ФР, регулировании расходов и доходов, в управлении денежным обращением, формировании и использовании ФР. Цель разработки ФП - построение эффективной системы управления ФР, для достижения желаемого ФСП. Задачей разработки ФП при управлении ФСП является его оптимизация по выбранным параметрам и их группам (например, по финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, прибыльности); достижение прозрачности ФСП для собственников, инвесторов, кредиторов; обеспечение инвестиционной привлекательности; создание эффективного механизма управления. К основным направлениям разработки ФП предприятия можно отнести: анализ ФСП; разработку учетной, налоговой, кредитной политики; управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; управление издержками .

Следовательно, содержанием управления ФСП, является воздействие на предприятие и процессы протекающие в нем со стороны всех компонентов менеджмента с целью получения желаемых характеристик ФСП.

Важность трудовых ресурсов не отрицается, но подчеркивается их вторичность по отношению к финансовым ресурсам в настоящих российских условиях [4]. В нехватке ФР и прежде всего их денежной составляющей и заключается особенность управления ФСП в условиях России. Другой особенностью управления ФСП в условиях ресурсных ограничений, является недостаточность использования традиционных методов управления и необходимость комплексного подхода к управлению ФСП, базирующегося на интеграции в единый контур всех компонент управления предприятием и освоении регулярных процедур управления. Важными причинами недостатка на предприятиях финансовых ресурсов, являются: неразвитость управленческого учета и бюджетирования (в т.ч. слабый учет движения финансовых потоков предприятия), низкая загрузка и нерациональный состав их производственных мощностей, высокая энергоемкость. Данный вывод показывает руководителям предприятий основные направления проведения первоочередных антикризисных мероприятий с целью стабилизации ФСП и создания условий для более глубоких преобразований системы управления ФСП. Главной задачей для руководства предприятий в области финансового анализа является - определение рационального перечня показателей для оценки деятельности, их величины, иерархии и порядка оценки [1]. При управлении ФСП

недооценивается необходимость срочного принятия мер по снижению дебиторской задолженности и средств в обороте (готовая продукция, незавершенное производство, запасы материалов). Ограничения и перевод финансовых потоков с дебиторской задолженности и средств в обороте на выплату зарплаты, платежей в бюджет и внебюджетные фонды позволил бы снизить кредиторскую задолженность и улучшить ФСП. Кроме того, прямой анализ финансовых потоков на обесечение всех подразделении позволит оптимизировать финансовые потоки или отказаться от ряда подразделений. Чтобы спасти предприятие, необходимо освободить его от всего, что ухудшает показатели его деятельности, снижает маневренность, мешает производству, приносящему основную массу прибыли. Но, чтобы выявить производства и продукцию, приносящие основную прибыль, необходим правильный учет и разнесение издержек. Иначе говоря, необходима реструктуризация системы управления предприятия, как адекватная реакция на изменившиеся внешние и внутренние условия его деятельности. При организации управления ФСП следует учитывать приоритетность бюджетирования в управлении ФСП и необходимость привязки бюджетов к центрам финансового учета, финансовой структуре. Бюджетирование следует понимать как комплекс, включающий: финансовый план; отчетность как результат его выполнения; последовательность управленческих действий, по интеграции разных управленческих контуров в единый контур бюджетного управления. Вывод из вышесказанного: большинству компаний желательно бюджет доходов и расходов центров финансового учета сводить к расчету себестоимости, рассмотреть варианты технологии по строению основного бюджета.

Особое внимание при бюджетировании следует обращать, кроме обобщенных финансовых потоков, на управление кредитами, дебиторской и кредиторской задолженностью и выделять в расчетах составляющую денежных средств (с определением минимально необходимого ее размера). Система бюджетирования позволит определить ориентиры развития, добиться понимания общности задач работниками различных служб предприятия, усилить взаимодействие между ними, стимулировать информационный обмен, добиться сокращения издержек. Создание надежной и гибкой системы бюджетирования позволит существенно ускорить реорганизацию деятельности предприятия. Система должна быть нацелена на: повышение управляемости и адаптируемости предприятия; обеспечение оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием; создание условий для повышения понимания и доверия со стороны инвестора. С переходом на качественно иной уровень текущего планирования предприятие расширит внутренние возможности накоплений для модернизации производства, станет более привлекательным для инвесторов, информационно прозрачным для кредиторов, расширяя возможности по привлечению средств. Не зная реального вклада подразделений в общий результат предприятия, невозможно эффективно управлять финансовыми потоками и соответственно ФСП. В связи с этим, предлагается уделять большее внимание оценке реального вклада

отдельных подразделений в совокупный результат предприятия, строя на этой основе, ценовую, продуктовую и организационную политику, мотивацию работников, тем самым улучшая ФСП.

Если на предприятие более внимательно отнесутся к должностным полномочиям финансового отдела, то более тщательно будут расходоваться финансовые ресурсы и предприятие в скором времени станет на лучший уровень и достигнет больших успехов.

Литература

1. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: Под ред : Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. Издательство: Юнити-Дана, 2012 г.
2. Финансы: под ред. Г.Б. Поляка Издательство: Юнити-Дана, 2012 г.
3. Финансы: под ред. А.П. Балакиной, И.И. Бабленковой Издательство: Дашков и К, 2012 г.
4. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): под редт: Бережной В.И., Бережная Е.В., Бигдай О.Б., Зенченко С.В., Лебедева К.Ф. Издательство: Финансы и статистика, 2011 г.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ушанева Я.А., студентка 5-го курса
Руководитель **Костина О.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в данной статье представлена систематизация различных подходов к повышению ликвидности и платежеспособности коммерческой организации.

Ключевые слова: ликвидность и платежеспособность организации, факторы, влияющие на ликвидность и платежеспособность коммерческой организации.

В рыночных условиях заинтересованность организации состоит в том, чтобы реально оценивать свое финансовое положение на сегодняшний день и перспективу. Необходимость этого можно объяснить тем, что, во-первых, организация должна преуспевать в своей хозяйственной деятельности, и, во-вторых, для своевременного выполнения обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами. Этим можно объяснить стремление организаций увеличить свою платежеспособность и ликвидность.

Для выявления путей повышения ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, необходимо обозначить определения данных терминов. В настоящее время в экономической литературе существует большое количество трактовок определений «ликвидность» и «платежеспособность». Так, ликвидность организации – это способность организации оперативно превратить свои активы в

денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств организации [1]. Платежеспособность коммерческой организации является сигнальным индикатором, проявляющим ее финансовое состояние. Под платежеспособностью подразумевают способность субъекта хозяйствования вовремя и в полном объеме удовлетворять все платёжные требования поставщиков в соответствии с действующими договорами, возвращать кредиты и займы, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды [1].

С точки зрения платежеспособности, финансовое состояние может быстро измениться. Так, по причине отсутствия необходимой суммы денежных средств на счёте в результате финансовой недисциплинированности контрагентов, организация может мгновенно оказаться неплатежеспособной. Поэтому хозяйствующий субъект всегда должен содержать необходимый резервный запас денежных средств.

Также следует обратить внимание на то, что ликвидная организация всегда платежеспособна, но платежеспособная – не всегда ликвидная. Это можно объяснить тем, что у платежеспособной организации не всегда может быть достаточно денежных средств, и она не всегда может перевести активы в денежную форму. Выполнение обязательств в таком случае будет осуществляться с помощью не денежных форм расчётов [3].

Стоит принять к рассмотрению ряд факторов, которые имеют негативное влияние на все финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Следует учитывать тот факт, что то либо иное мероприятие, нацеленное на повышение ликвидности, платежеспособности организации, принимается в соответствии с влияющими на деятельность компании факторами. Учитывая, что организация является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике и по-разному влияет на динамику различных факторов, наиболее важным представляется их деление на внутренние и внешние. Внешние факторы не зависят от организации, в силу чего она не способна воздействовать на них и должна в максимально короткие сроки приспособливаться к ним. Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому организация в состоянии влиять на них и корректировать платежеспособность и ликвидность, а, следовательно, и финансовую устойчивость организации.

Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность и ликвидность хозяйствующего субъекта, составляют [2]:

- экономические условия хозяйствования;
- платежеспособный спрос потребителей;
- законодательные акты по контролю за деятельностью организации;
- общая политическая и экономическая стабильность;
- налогово-кредитная политика;
- конкуренция;
- налаженность экономических связей с партнёрами и т.д.

К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на хозяйствование коммерческой организации, относят [2]:

- состав и структура выпускаемой продукции, оказываемых работ и услуг;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы;
- технология и модель организации производства и управления;
- износ основных средств;
- эффективность использования производственных мощностей;
- неразвитость маркетинговых, финансовых служб, недостаточное планирование.

На практике ликвидность и платежеспособность, а значит и финансовое состояние, можно повысить различными способами. Так, бюджетирование прогнозируемого движения денежных средств поможет снизить издержки на производстве. Аккумуляция денежных средств в запасы – плохая тенденция, которой придерживается большинство отечественных организаций. Именно поэтому реализация невостребованных в течение года запасов, технологического оборудования и запасных частей – первостепенная задача для повышения платежеспособности субъекта хозяйствования.

Особое внимание следует уделить проведению налогового планирования как одного из наиболее действенных методов повышения показателей платежеспособности и ликвидности. Грамотно составленная учетная политика и своевременная уплата налогов позволяют снизить риски налоговых доначислений и повышают престиж организации в глазах кредиторов. Кроме того, большую роль для увеличения показателей ликвидности и платежеспособности играет выбор системы налогообложения и безопасных с налоговой точки зрения сделок. Не стоит забывать о причитающихся организации льготах и преференциях. Все эти мероприятия помогут организации заранее определить уровень налоговой нагрузки, обезопасить себя от непредвиденных затрат в виде штрафов и пеней и, как следствие, улучшить либо поддержать свое финансовое состояние.

Не менее эффективным методом финансового оздоровления организации является поиск внутренних резервов по повышению качества и конкурентоспособности товаров (работ, услуг), снижению их себестоимости за счёт рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов [4]. Это способно обеспечить безубыточность производства и сократить непроизводительные расходы и потери.

Управление ассортиментом продукции также является важным направлением в сторону увеличения прибыли и потока денежных средств, что может существенно повысить платежеспособность и ликвидность

организации. В связи с тем, что ресурсы любого хозяйствующего субъекта ограничены, целесообразнее продавать только те товары (работы, услуги), которые приносят стабильный приток денежных средств. Но для принятия решений относительно ассортимента, объёма продаж и цены только финансовой информации недостаточно. Необходимы анализ и оценка спроса и предложения сегмента рынка, где организация ведёт свою хозяйственную деятельность, а также критическое изучение спроса потребителей, их вкусов, ценностей и финансовых возможностей.

Дебиторская задолженность отвлекает средства из оборота организации, что негативно сказывается на платежеспособности и ликвидности организации. Именно поэтому своевременное взыскание дебиторской задолженности – важнейшая задача бухгалтерии компании, так как по истечении сроков исковой давности она подлежит списанию в убыток в составе внереализационных расходов [4].

Более того, считается целесообразным разработать мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности, а именно по возможности заключить соглашения о рассрочке либо отсрочке платежей, переформировать краткосрочные кредиты (если таковые имеются) в долгосрочные, произвести взаимозачёты с контрагентами.

Лизинг, как форма товарного кредита, выступает альтернативным вариантом заёмным денежным средствам и позволяет повысить экономическую рентабельность организации. Порядок осуществления платежей по договору лизинга более гибок по сравнению с кредитными отношениями тем, что арендатор может прогнозировать получение своих доходов и, совместно с арендодателем, разработать удобную для обеих сторон систему платежей [4]. Сумма платежа может быть как постоянной, так и «плавающей», при определении которой учитывается сезонность использования предмета лизинга.

Таким образом, каждая организация должна самостоятельно анализировать и обеспечивать поддержание своей ликвидности и платежеспособности на заданном уровне. Конечно, стоит принимать к рассмотрению не конкретное из предложенных мероприятий, а разработать целую систему по их повышению в соответствии с теми факторами, которые имеют негативное влияние на все финансовое состояние хозяйствующего субъекта. При этом необходимо учитывать, что проблемы поддержания платежеспособности и ликвидности коммерческой организации сопряжены с решением целого ряда задач оперативного и стратегического управления деятельностью субъекта хозяйствования.

Литература

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие/ Под ред. Т.Б. Бердниковой. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Учебное пособие/ Под ред. А.Д. Шеремета. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2012.

3. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций. Учебное пособие/ Под ред. Н.В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ», 2010.
4. Парушина Н.В., Губина О.В. Особенности аудита ликвидности баланса коммерческих организаций// Аудитор. 2010, № 5. С. 17-23.
5. Официальный сайт газеты «Коммерсантъ» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2558387> (дата обращения: 03.02.2015).

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фролова Е.А. магистрант 1-го курса
Руководитель **Сахаров Г.В.**, д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и предложены основные принципы управления дебиторской задолженностью. Рассмотрены этапы формирования системы контроля и взыскания просроченной задолженности.

Ключевые слова: задолженность, отсрочка, система, контроль, платежеспособность, решение, финансы, распорядитель, руководитель.

Одним из основных конкурентоспособных преимуществ организации является ее возможность отгружать товары и услуги в кредит, т.е. на условиях отсрочки платежа. Вместе с тем, дебиторская задолженность требует постоянного контроля эффективности ее использования [5].

В условиях неопределенности большинство организаций сталкиваются с недостатком оборотных средств. Как итог, появляются проблемы с взаиморасчетами, увеличивается размер просроченной дебиторской задолженности, возрастает потребность ее минимизации. В данной публикации сформулировано несколько принципов, дающих возможность эффективно управлять дебиторской задолженностью.

Итак, управление дебиторской задолженностью включает в себя два профиля – длительный и оперативный. Длительное управление ДЗ производится в рамках общего управления финансами и состоит проектирования дебиторской задолженности и контролирование соответствия ее действительного уровня плану [3].

В процессе проектирования происходит планирование распределения ресурсов организации по направлениям деятельности: клиентским сегментам, товарным группам, торговым маркам. Предоставление отсрочки платежа - дополнительная услуга, предоставлять которую стоит только ценным, целевым контрагентам.

Итак, принцип №1 состоит в том, что при проектировании уровня

дебиторской задолженности организация должна учитывать свои маркетинговые предпочтения. Отсюда принцип № 2: информационная обеспеченность проектирования и контроля должна быть на высоком уровне для решения поставленной задачи. Иными словами, руководители должны научиться планировать дебиторскую задолженность [6].

Актуальное управление дебиторской задолженностью включает в себя этапы принятия решения о предоставлении отсрочки определенному контрагенту, контроль сроков погашения и систему работы с просроченной дебиторской задолженностью.

Иногда получается так, что тщательно спроектированные планы не влияют на реальное положение дел. Чтобы избежать инцидента в системе управления дебиторской задолженностью, нужно соблюдать принцип №3: процедуру решения о предоставлении отсрочки новому контрагенту начинать с проверки его соответствия установленным на этапе прогнозирования лимитам и критериям [1].

Если результат проверки не отрицательный, необходимо убедиться в платёжеспособности нового контрагента (принцип №4).

В настоящее время, как никогда, доступна возможность получения регистрационных данных и налоговой отчетности организации, услуга эта оказывается органами государственной статистики. Не использование данной возможность повышает риски предоставления отсрочек.

При подготовке к решению не стоит забывать о принципе № 5 - заручитесь расположением распорядителя финансов вашего контрагента. В условиях нехватки денежных средств распорядитель финансов, руководствуется собственными предпочтениями, и оказать влияние на эти предпочтения будет крайне сложно, не имея контакта с ним [4].

Идем далее, принято положительное решение об отсрочке и самое время перейти к принципу № 6: тщательная проверка пакета документов, сопровождающих контракт.

К сожалению, в некоторых организациях отсутствует политика компании в отношении должников, что в случае непредвиденных обстоятельств на рынке даст о себе знать.

Построение такой политики начинается с выполнения принципа № 7: назначение сотрудников, ответственных за своевременное погашение дебиторской задолженности. И это не обязательно должны быть менеджеры по продажам! Взыскание долгов - это конфликтная работа. Привлекая к ней менеджеров, руководство рискует испортить их отношения с клиентом и потерять его.

И тогда пригодится принцип № 8: разработать и внедрить систему работы с просроченной задолженностью. Этот процесс может различаться в зависимости от обстоятельств, но основные правила его комплектации неизменны:

1. Все действия в рамках процедуры взыскания задолженности необходимо сообщать высшему руководству организации-должника.
2. Для каждого контрагента следует определить систему штрафов, находящуюся в зависимости от размера задолженности и длительности просрочки.
3. Регистрировать все факты и результаты переговоров [2].

В завершении работ по взысканию задолженности нужно придти к решению важнейшего вопроса: продолжать ли отгрузки при наличии просроченной дебиторской задолженности. Здесь сформулированного принципа нет, так как решение может диктоваться различными обстоятельствами.

В России почти не используется принцип № 9: стимулирование своевременного погашения дебиторской задолженности. Скорее это связано с тем, что распорядитель финансов безразличен к дополнительным скидкам для предприятия, и бывает полезно довести предложение до руководителя [5].

В заключении, принцип № 10: проявляя активность в требовании погашения просроченной задолженности, избегайте личного конфликта. Просто считайте, что есть общая проблема, которую необходимо решить. Это сохранит Ваши отношения и ускорит положительный исход.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Эльга Ника-Центр, 2011 – 472 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2012 – 392 с.
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. - М.: , 2013 – 373 с.
4. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. – М., ИД ФБК-ПРЕСС, 2011 – 406 с.
5. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: Юнити, 2012 – 339 с.
6. Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт Финансовый менеджмент. - СПб.: Питер, 2013 – 415 с.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фролова Е.А. студент-магистрант 1-го курса
Руководитель **Сахаров Г.В.**, д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены понятия финансов предприятия. Рассмотрены основные теоретические аспекты управления финансами предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый менеджмент, финансовый анализ, кредитоспособность, ликвидность, рентабельность, прогнозирование, скидка, мероприятия.

Финансами предприятия называют систему денежных отношений, которые возникают в результате производственной деятельности. Основным источником финансовых ресурсов является стоимость

реализованной продукции. Формируются финансы за счет прибыли и амортизационных отчислений.

Функциями финансов являются:

1. воспроизводственная;
2. распределительная;
3. контрольная.

Финансовое состояние организации и стабильность ее положения на рынке зависит от эффективности использования оборотных средств.

Финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на рынке зависят от умения организации эффективно использовать свои оборотные средства. Основные показатели устойчивости организации служат платежеспособность и ликвидность.

Финансовая политика определяет структуру оборотных активов и пассивов, размер которых оказывает влияние на финансовую устойчивость.

В процессе управления большое значение имеет анализ оборотных активов за предыдущие периоды деятельности организации, который выявляет закономерности в оборотах средств и степень их использования, и является средством оценки эффективности управления. Полученные результаты помогают внести корректирующие мероприятия в систему управления, т.е. способствуют ее совершенствованию.

В результате предоставления отсрочки платежа дебиторам возникают потери:

1. в виде упущенных возможностей, исчисляемых из размера прибыли, которую предприятие получило бы, если бы инвестировало капитал в другие активы;
2. в виде затрат на содержание определенного размера дебиторской задолженности, зависящих от цены источников формирования средств;
3. в виде потерь от инфляции, определяемых разностью между номинальной и реальной стоимостью средств, возникающих из-за отсрочки платежа дебиторам. Основная задача управления дебиторской задолженностью - ускорение ее оборачиваемости.

Управление дебиторской задолженностью тесно связано с управлением материальными оборотными средствами предприятия. Период оборачиваемости дебиторской задолженности определяет период отсрочки платежа, который предприятию необходимо получить у поставщиков сырья и материалов.

Эффективное управление оборотными активами играет важную роль в обеспечении нормальной работы предприятия, и зависит от множества факторов кризисного состояния экономики, таких как:

- уменьшение объемов производства и потребительского спроса;
- высокие темпы инфляции;
- разрыв хозяйственных связей;
- нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины;
- высокий уровень налогообложения;
- снижение доступа к кредитам вследствие их удорожания.

Перечисленные факторы оказывают непосредственное влияние на управления оборотными активами организации. В задачу финансовых служб входят мероприятия по изысканию резервов повышения эффективности использования оборотных средств, таких как:

- рациональная организация производственных запасов;
- эффективная организация обращения;
- управление дебиторской задолженностью.

Долги, причитающиеся организации от юридических и физических лиц не принимают участия в хозяйственном обороте, и для восполнения недостатка оборотных средств организация вынуждена брать платные кредиты. Следовательно, своевременное погашение дебиторской задолженности улучшает финансовое состояния предприятия, его деловую активность и надежность.

Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия таково, что при выработке политики платежей предприятие исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Пути повышения финансовой устойчивости организации: увеличение оборачиваемости активов, погашение кредиторской задолженности, повышение собираемости или инкассации дебиторской задолженности, срочная реализация наиболее ценных активов, даже с частичной потерей стоимости, повышение выручки от реализации как за счет увеличения объема продаж, так и за счет повышения цен, сокращение закупки запасов. Выручка от продаж - единственное средство для погашения всех видов кредиторской задолженности организации.

Неэффективное управление этим активом может привести предприятие к положению, когда оно, имея высокую прибыль, не обладает денежными средствами. Многие предприятия работают по методу начисления, при отгрузке товаров прибыль формируется и отражается на балансе, но не существует в реальном выражении, пока не поступит на расчетный счет в банке.

Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью:

1. инвестиционно-кредитные методы и инструменты позволяют формировать оптимальные вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность;

2. инкассационные методы и инструменты, обеспечивающие своевременное исполнение дебиторами обязательств по коммерческому кредиту;

3. методы и инструменты рефинансирования дебиторской задолженности, дающие компании возможность передавать дебиторскую задолженность третьим лицам, управлять качеством этого актива.

Наиболее распространенным методам и инструментам первой группы:

1. метод прямого счета оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;

2. аналитический метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;

3. метод чистой приведенной стоимости определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;
4. метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность на основе вероятности погашения долга;
5. метод окупаемости (период предоставления кредита);
6. метод сезонных датировок;
7. метод сценариев;

Результаты использования этих методов зависят от традиций, сложившихся в отрасли; степени влияния компании на рынок товаров; достоверности маркетинговой информации; доступности и стоимости финансовых источников; типа выбранной кредитной политики; соотношения себестоимости и цены продукции и др.

К инкассационным методам и инструментам относятся методы работы с каждым конкретным клиентом. В эту группу включаются такие методы, как анализ дебиторской задолженности, расчеты размера скидки за ранний платеж и период предоставления этой скидки, инкассационная политика, система мотивации персонала.

К методам и инструментам рефинансирования дебиторской задолженности относятся дисконтирование счетов, передача задолженности коллекторскому агентству, договор факторинга, форфейтинг, выпуск краткосрочных ценных бумаг, секьюритизация и использование деривативов (производных ценных бумаг).

Эффективное управление дебиторской задолженностью - система принятия и реализации решений относительно этого актива для оптимизации денежного потока от текущей деятельности предприятия при минимизации затрат на управление дебиторской задолженностью.

Для управления дебиторской задолженностью нужна различная информация о дебиторах и их платежах. Такие сведения можно получить путем доработки системы бухгалтерского учета. Однако прежде чем приступить к доработке системы, следует определить принципы учета и контроля дебиторской задолженности.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Цимбрило М.М., студент 1 курса
Руководитель Зуева И.А., д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены понятие и механизмы оптимальной структура капитала. Обобщены методы и модели структуры капитала.

Ключевые слова: оптимальная структура капитала, модели структуры капитала, финансовый леверидж.

В современной экономической ситуации, характеризующейся динамичностью и неопределенностью внешних воздействий, эффективность деятельности предприятия во многом определяется

способностью его собственников и руководства правильно оценить действительность. Внешняя среда предъявляет к организациям определенные требования, которые характеризуются влиянием глобализации, расширением спектра возможных, связанных в определенной степени с увеличением риска, вариантов инвестирования имеющихся ресурсов.

В настоящее время вопросу структуры капитала придается большое значение. Это объясняется тем, что капитал предприятия необходим для достижения долгосрочных и краткосрочных целей коммерческих организаций, а также ключевых процессов внутри этих организаций. В этой области существует множество споров по вопросу, какой должна быть оптимальная структура.

Важность решений по структуре капитала определяется тем, что высокие затраты на капитал создают препятствия для развития компании, так как:

- предприятие будет предъявлять более жесткие требования к доходности вложенного капитала, а также при отборе инвестиций;
- в конкурентной борьбе предприятие теряет гибкость вследствие ряда возникающих ограничений;
- есть вероятность возникновения противоречий между профессиональными менеджерами и собственниками по причине нарушения пропорции собственного и заемного капиталов.

Одной из основных задач формирования капитала является оптимизация его структуры с учетом заданного уровня его доходности и риска.

Оптимальная структура — это соотношение заемного и собственного капиталов, при котором достигается минимум совокупных затрат на капитал, которым компания финансирует долгосрочное развитие, или средневзвешенных затрат на капитал.

Сложность разрешения проблемы оптимальности структуры капитала заключается в том, что это комплексная проблема, включающая:

- проблему достаточности собственного капитала;
- доли заемного капитала в структуре капитала;
- доли собственного капитала;
- средневзвешенных затрат на капитал [4,с.13].

Для обоснования оптимальной структуры капитала используются различные модели.

Наибольшую известность и применение в мировой практике получили статические модели структуры капитала. Они доказывают существование оптимальной структуры, а также предлагают принимать решения об источниках финансирования на основе оптимальной структуры капитала. Если оптимальная структура определена, то достижение этой пропорции в элементах капитала должно стать целью руководства, в этой следует и увеличивать капитал [2, с.153].

Одним из основных механизмов достижения оптимальности капитала является финансовый леверидж.

Для измерения совокупных результатов, достигаемых при различном соотношении собственного и заемного капитала, используют

финансовый показатель – финансовый леверидж (рычаг). Финансовый леверидж измеряет эффект, заключающийся в повышении рентабельности собственного капитала за счет повышения доли заемного капитала в общей их сумме.

Анализируя эффект финансового левериджа, можно сформулировать следующий вывод - чем больше доля заемных средств в общей структуре капитала и чем меньше ставка процента за кредит, тем эффективнее используется собственный капитал и повышается эффект финансового левериджа.

В статическом подходе выделяют две альтернативные теории структуры капитала:

- традиционная теория
- теория Миллера — Модильяни (теория ММ).

В настоящее время наибольшее признание получила компромиссная теория структуры капитала, исходя из которой оптимальная структура находится как компромисс между налоговыми преимуществами привлечения заемного капитала и издержками банкротства [2, с.153].

Динамические модели учитывают постоянный поток информации, который получает рынок по данной корпорации. Рассматривается большее число инструментов принятия решений. На основе имеющейся информации менеджеры устанавливают целевую структуру капитала, которая может не максимизировать рыночную оценку компании.

Оптимизация достигается разными методами.

Компромиссный (традиционный) метод оптимизации структуры строится на следующих допущениях:

- существует оптимальная структура капитала;
- ценность акции может быть увеличена за счет правильного использования финансовой зависимости.

Эта теория подразумевает, что существует предел уменьшения цены капитала и может быть достигнута точка, после которой возрастание финансовой зависимости начнет увеличивать цену капитала. При достижении этой точки фирма имеет оптимальную структуру капитала

Метод чистой операционной прибыли утверждает, что с увеличением доли заемных средств в структуре капитала инвесторы, ссудодатели и кредиторы не осознают возрастания риска для компании. Вследствие чего стоимость заемных средств остается постоянной и не корректируется для отражения возросшего финансового риска. Основным допущением является то, что, по мнению кредиторов, увеличение финансовой зависимости (то есть финансового риска) не изменяет делового риска [4, с.16].

Подводя итог рассмотренным моделям и методам, следует отметить, что универсальных критериев формирования оптимальной структуры капитала пока нет. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия. То, что характерно для структуры капитала компании, специализирующейся, например, на управлении недвижимостью, не совсем уместно для фирмы из сферы торговли или услуг. У этих компаний разные потребности в собственных оборотных

средствах и разная фондоемкость. Поэтому успешность функционирования компании зависит от профессионализма финансового менеджера.

Литература

1. Лукьянчук У.Р. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник/У.Р. Лукьянчук – М. : Приор, 2013.
2. Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании / И.В. Ивашковская, А.Куприянов // Корпоративные финансы. – 2012. - № 2.
3. Оптимизация структуры капитала / П.Н. Сухарев, Р.С. Морозова // Экономические науки – 2013.
4. Структура капитала. Цена капитала. Финансовый рычаг. MBA Start. Библиотека Scribd.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ru/scribd.com>
5. Информационный портал RegHelp [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reghelp.ru/ooo/ooouk.shtml>

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Грицук Р.Н. студент 5-го курса
Руководитель Князева И.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены современные особенности бизнес-планирования на российских предприятиях и причины их вызывающие, возникающие проблемы и возможные пути их решения.

Ключевые слова: бизнес-планирование, модели бизнес-планирования, документы бизнес-плана, проблемные вопросы бизнес-планирования в предпринимательской среде.

Россия в настоящее время является страной, которая имеет ещё недостаточный опыт ведения бизнеса в рыночных условиях (в сравнении с ведущими западными странами). И бизнес-планирование также является ещё несовершенным.

Ведение бизнеса в России, равно как и бизнес-планирование имеет много особенностей и осложняется в первую очередь экономической неопределённостью, политическими факторами и давлением со стороны ведущих мировых держав, в первую очередь со стороны США и Великобритании. В настоящее время это уже стало явным и открытым фактом.

В то же время, несовершенная система бухгалтерского учёта и финансовой политики также оказывает негативное влияние на бизнес-планирование.

Российский опыт бизнес-планирования основан на опыте развитых зарубежных стран. Это связано с тем, что такие понятия как «бизнес», бизнес-планирование», предпринимательство» и др. появились в начале 90-х годов XX века, когда в России произошла революция и страна оказалась в совершенно новых, рыночных условиях. Это требовало от российских предприятий гибкости, умение выживать в конкурентной борьбе. Таким образом, возникла потребность в привлечении инвесторов с целью привлечения финансов, а практического опыта у российских фирм не было[1].

Особенности бизнес-планирования российского предпринимательства заключается в следующем:

— многие специалисты в области составления бизнес-планов не обладают достаточным опытом и не имеют узких специальных знаний по отдельным отраслям экономики;

— несовершенство законодательной базы в вопросах бизнес-планирования;

— нехватка профессионалов по созданию и продвижению проектов;

— зарубежный опыт не всегда работает в российских условиях ведения бизнеса;

— тонкости юридических вопросов бизнес-планирования и отношения в коллективе;

— руководители абсолютно различных сфер деятельности ещё только учатся вести конкурентную борьбу в условиях меняющейся экономической ситуации, просчитывая каждый свой шаг при принятии ключевых решений для развития и укрепления своего предприятия;

— существует много руководителей компаний, мелких и средних организаций, которые не имеют достаточного опыта ведения бизнеса в условиях рыночной среды, не представляют, какие экономические проблемы могут их ожидать;

— российский менеджмент должен научиться обосновывать свои предложения привлекая инвесторов, уметь способности убеждать и доносить свои идеи, не хуже, чем это делают бизнесмены ведущих развитых мировых держав.

Исходя из вышеизложенного следует, что европейские и американские модели бизнес-планирования очень часто не эффективны в реалиях российской действительности.

Так, к примеру, основные документы бизнес-плана (поток наличности, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках) в русских реалиях российской действительности не информативны. К примеру, баланс фирмы оформляется с учетом нормированных коэффициентов переоценки основных фондов, разрабатываемых Минэкономразвития.

То же самое случается в отношении сооружений, зданий, оборудования. Вследствие этого для компаний, чьи фонды создавались

очень давно, бухгалтерский баланс необходим лишь только для отчётности.

Отчет о прибыли и убытках имеет также недостаток, который заключается в том, что доходы и расходы, лежащие за пределами анализируемого периода не отражаются в нем, нарушая общую картину.

К примеру, плата за работу или услуги была в прошлом году, это значит, что в отчете за нынешний год эти затраты не будут предусмотрены и отчет может показать прибыль, а на самом деле предприятие будет в убытке. За рубежом эти недостатки устраняют методом "сведения" баланса, отчета и потока наличности – это когда то, что не учтено в одном документе, будет обязательно отражено в другом документе. [2].

В российских рамках буквально самым реальным документом, который отражает адекватную картину, является поток наличности. Как раз вследствие этого, необходимо планировать бизнес, опираясь на этот документ. Бухгалтерский баланс и отчет существовать должны, но они имеют больше информационно-справочный характер.

Некоторые проблемные вопросы бизнес-планирования в предпринимательской среде российских бизнесменов[3]:

- недостаточность внешней информации, отсутствие опыта и навыков работы с ней;
- неумение правильно сформулировать цели и четко обозначить предстоящие задачи;
- не глубокая и не достаточно качественная работа с планами работ и мероприятий;
- несерьезность некоторых руководителей структурных отделений и всего персонала к важности бизнес-планирования;
- отсутствие должного контроля за программными мероприятиями, отраженными в бизнес-плане;
- отсутствие мотивации руководителей различных уровней за точное выполнение сроков бизнес-планирования;
- мало времени выделяется для подготовки, составления и анализ документации.

Многие специалисты выделяют три основных субъективных препятствия при воплощении эффективного бизнес-планирования.

Первое и самое важное - это отдание приоритета краткосрочных целей над долгосрочными. Срочная цель не всегда является самой главной и первой для реализации. Наиболее важным является общая направляющая, долгосрочная стратегическая цель. Важно правильно расставлять приоритеты.

Второе препятствие связано с личностными качествами менеджера. Менеджеры разных уровней, особенно высшего звена – это люди, которые достигли больших должностей за счёт своей внутренней энергии и даровитости. Но накопленный предпринимательский опыт не всех приучил к систематическому мышлению, к дисциплинированности. Очень часто можно встретить руководителя, который сначала принимает решение, делает, а потом начинает думать.

Третье препятствие в бизнес-планировании – природа личности плановика. В отличие от менеджеров, специалисты по планированию используют теоретический подход к возникающей проблеме. У них есть большой багаж теоретических знаний для составления плана, но им не хватает практического опыта в решении поставленных задач.

Таким образом, особенности и национальный фактор при бизнес-планировании надо учитывать не только российским предприятиям, но и иностранным компаниям, действующим на территории нашей страны.

Российская Федерация является многонациональной самостоятельной державой. Поэтому зарубежные инвесторы, открывающие свой бизнес в России должны учитывать национальные особенности для достижения максимальной финансово-экономической эффективности своих предприятий.

Литература:

1. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Е.И.Шохина — М.: Кнорус, 2012. - 480с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ: Учеб. Пособие. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 480 с.
3. Корпоративные финансы. Руководство к изучению курса Под ред. Романовского М.В., Вострокнутовой А. И. М.: Издательство Юрайт, 2013 – 609с.

ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ДИСПЕТЧИРОВАНИЕ: СОДЕРЖАНИЕ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ

Зеленин Д.А. студент 6-го курса

Руководитель **Пилипчак Ю.В.**, к.э.н., ст.преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе обобщены основы оперативно-производственного планирования на производственном предприятии, рассмотрены элементы технологии формирования оперативных планов, календарного планирования и процедур диспетчирования.

Ключевые слова: производственная стратегия предприятия, производственные мощности, оперативно-производственное планирование, календарное планирование, диспетчирование.

В основе ритмичного выпуска продукции каждым подразделением предприятия лежит единая производственная стратегия предприятия. Предприятия, которые работают неритмично, значительно недоиспользуют свои производственные мощности. Это проявляется в производственных простоях, недогрузке оборудования или его перегрузке в какой-то отрезок времени, сокращении рабочих мест или сверхурочных работах.

В случае недогрузки производственных мощностей неритмичность порождает не окупаемые издержки, связанные с необходимостью обслуживания простаивающей техники и выплаты содержания рабочим, с порчей сырья и пр. В других случаях неритмичность порождает «штурмовщину»: предприятие стремится во что бы то ни стало выполнить заказ в срок, даже если время выполнения заказа изначально было выбрано неверно. «Штурмовщина» приводит к потере качества продукции, росту числа рекламаций, поломке оборудования, наносит вред здоровью работников и т. д.

Работа по графику, напротив, обеспечивает нормальную производственно-хозяйственную деятельность предприятия и создает благоприятные возможности для использования внутренних резервов.

Оперативно-производственное планирование является составной частью внутризаводского планирования (приложение 1), его завершающей стадией и заключается в детализации показателей текущего (тактического) плана производственно-хозяйственной деятельности предприятия по исполнителям (цехам, участкам бригадам, рабочим местам) и срокам (кратким периодам – месяцам, декадам, суткам, сменам, часам) с целью равномерного выполнения производственной программы и эффективного использования трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов [1].

Оперативное планирование должно отвечать на вопрос: что и где, когда и в какие сроки должно быть пущено в производство или изготовлено, с тем чтобы обеспечить ритмичность выпуска продукции в заданные директивные сроки, выполнение текущего годового государственного плана.

Целью оперативно-производственного планирования является обеспечение заполнения государственных заданий, заказов и договорных обязательств по выпуску продукции в точно установленные сроки, в полном ассортименте и при высоком качестве. Для этого необходимо[2]:

- определить производственные мощности предприятия и цехов и сопоставить их с заданным объёмом работ;
- конкретизировать плановые задания для всех цехов и участков предприятия на короткие отрезки времени: месяц, декаду, сутки, смену;
- обеспечить наиболее полное использование оборудования и рабочих мест на каждом участке;
- обеспечить своевременное снабжение каждого рабочего места материалами, инструментами и т.д.;
- разработать календарные графики подачи материалов, запуска и запуска продукции;
- разработать оптимальные технологические и производственные циклы, нормативы размеров незавершённого производства, размера партии деталей;
- своевременно осуществлять оперативный учёт, контроль и текущее регулирование хода производства.

Всё это является задачами оперативно-производственного планирования, главная из которых – обеспечение слаженной и ритмичной работы всех цехов и участков для обеспечения равномерного, ритмичного

выпуска продукции в установленном объеме и номенклатуре при полном использовании производственных ресурсов.

В процессе оперативно-производственного планирования разрабатываются и доводятся до всех подразделений задания на планируемые отрезки времени (квартал, месяц), т. е. осуществляется календарное планирование их деятельности. Кроме того, систематически контролируется ход выполнения плана, учитываются отклонения от первоначального плана и ведется оперативное регулирование производства.

Продуманное и качественное решение основных задач оперативно-производственного планирования улучшает почти все основные показатели производства [3], способствует организации ритмичной работы и равномерной загрузки участков на протяжении всего планируемого периода.

Вопрос о том, кто должен составлять, оформлять, утверждать и передавать цехам оперативные производственные планы, решается индивидуально на каждом предприятии в зависимости от его организационной структуры [4].

Оперативное планирование производства подразделяется на стадии — предварительных расчетов и разработки планов. На пересечении структурных образующих формируется целостная система оперативного планирования производства (приложение 3), включающая в себя совокупность следующих основных элементов[5]:

- выбор и обоснование планово-учетных единиц (ПУЕ);
- расчеты загрузки оборудования и производственных площадей;
- разработка календарно-плановых нормативов;
- разработка цеховых и внутрицеховых производственных программ (объемные расчеты);
- формирование меж- и внутрицеховых производственных графиков (календарные расчеты);
- формирование оперативных заданий (сменно-суточных, часовых и др.).

Суть выбора планово-учетных единиц состоит в разумном укрупнении или, наоборот, в детализации номенклатуры производственной программы применительно к каждому уровню оперативного планирования и управления — от более крупных единиц на общезаводском уровне (заказ, машинокомплект) до более мелких на уровне цеха, участка (деталь, операция) [6].

Значение объемных расчетов в оперативном планировании состоит в определении возможностей оборудования, площадей, трудовых коллективов по выполнению производственных заданий в плановом периоде с учетом скорости движения производства, которая определяется в блоке календарного планирования. Однако громоздкие расчеты, проводимые без календарного обоснования производственного процесса, носят лишь предварительный характер и не могут заменить либо компенсировать отсутствие календарного планирования.

Суть установления календарно-плановых нормативов (объемов партии изделий, длительности производственных циклов, опережений,

заделов и др.) состоит в нормировании хода дискретного производственного процесса во времени. В качестве критерия экономичности при выборе, например, объемов партии изделий используются различные показатели:

- наименьшее количество переналадок оборудования (либо время наладки);
- максимальная загрузка оборудования, минимальная длительность производственного цикла;
- наименьший объем незавершенного производства либо совокупных производственных издержек.

Содержание календарного планирования предполагает определение на основе календарно-плановых нормативов сроков выполнения производственных заданий на планируемый период в разрезе установленных планово-учетных единиц при соблюдении объемной разгрузки подразделений. Нужно отметить, что календарно-плановые задачи для небольших предприятий с небольшой номенклатурой успешно решаются вручную, в случае большой номенклатуры — легко решаются только с применением ПЭВМ.

Оперативно-производственное планирование складывается из календарного планирования и диспетчирования, т.е. оперативного регулирования.

Календарное планирование включает[7]:

1. Детализацию годового плана производства продукции по срокам: месяцам, декадам, неделям, суткам, сменам;
2. Разбивку планов по структурным подразделениям: цехам, участкам, бригадам, рабочим местам;
3. Расчеты: размера партии деталей, незавершенного производства, длительности технологического и производственного циклов, загрузки оборудования, сроков запуска деталей в производство и сроков выпуска, размера заделов между участками и цехами.

Длительность календарно-планового периода зависит от типа производства: в массовом производстве используются сутки, смена, час; в серийном — неделя, сутки, смена; в единичном — неделя.

Диспетчирование — это система централизованного оперативного контроля и регулирования текущего хода работы по выполнению производственных заданий согласно заранее разработанным календарным графикам. Главная цель такой системы — предупредить, обнаружить и ликвидировать производственные неполадки и отклонения от графика, а также направить движение производственного процесса в рамки установленного организационно-технологического режима, обеспечивая условия для выполнения производственных заданий.

В соответствии с главной целью диспетчирование охватывает следующие виды работ:

- непрерывный учет и сбор информации о ходе выполнения разработанных и принятых к исполнению календарных графиков производства;
- выявление отклонений от установленных плановых заданий и анализ их причин;

- принятие оперативных мер по устранению и дальнейшему предупреждению отклонений от графика;

- координация текущих работ взаимосвязанных производственных подразделений для обеспечения ровного ритма производства в соответствии с календарным графиком.

В качестве инструмента диспетчирования при стабильной номенклатуре используется график загрузки оборудования (в котором указываются номер партии деталей и число деталей, которые будут обработаны за смену на рабочем месте и на участке в целом). В условиях меняющейся номенклатуры используются сменно-суточные задания для рабочих мест и участков.

Сменно-суточное задание - директивный учетно-денежный документ, помогающий мастеру распределить работу, организовать ее выполнение и вести контроль за ходом производства.

Диспетчирование (то есть контроль хода производства, выпуска продукции, расхода ресурсов и организация выполнения оперативных планов) ведется на внутрицеховом уровне планово-диспетчерским бюро и планово-управленческим персоналом участков (мастер, диспетчер, распределитель работ).

Диспетчирование сводится к непрерывному контролю за ходом выполнения плана производства и к текущему распоряжению, направленным на выполнение плановых заданий [8].

Контроль производства осуществляется на основе учета выполнения номенклатурного плана и ведется по табличной форме с помощью графиков. График составляется посменно и нарастающим итогом с начала месяца в абсолютных величинах. Наглядность учета достигается применением элементов линейного графика: выполнение отмечается по каждой позиции суммарной линией с начала месяца (ширина графы принимается за 100 % сменного задания). По такому графику легко определить, по какое число выполнено плановое задание и имеется на данный день опережение или отставание в выполнении плана.

В оперативном планировании производства в зависимости от разрабатываемых показателей применяются такие основные методы, как объемный, календарный, а также их разновидности: объемно-календарный и объемно-динамический. Приведем их краткую характеристику.

Объемный метод предназначен для распределения годовых объемов производства и продажи продукции предприятия по отдельным подразделениям и более коротким временным интервалам - квартал, месяц, декада, неделя, день и час. Этот метод предусматривает не только распределение работ, но и оптимизацию использования производственных фондов и в первую очередь технологического оборудования и сборочных площадей за планируемый интервал времени. С его помощью формируются месячные производственные программы основных цехов и планируются сроки выпуска продукции или выполнения заказа во всех выпускающих подразделениях предприятия.

Календарный метод применяется для планирования конкретных временных сроков запуска и выпуска продукции, нормативов длительности производственного цикла и опережений производства

отдельных работ относительно выпуска головных изделий, предназначенных для реализации на соответствующем рынке продукции. Данный метод основывается на использовании прогрессивных норм времени для расчета производственных циклов изготовления отдельных деталей, планируемых комплектов продукции и выполнения сборочных процессов. В свою очередь производственный цикл основного изделия служит нормативной базой для формирования проектов месячных производственных программ остальным выпускающим цехам и участкам предприятия.

Объемно-календарный метод позволяет планировать одновременно сроки и объемы выполняемых на предприятии работ в целом на весь предусмотренный период времени - год, квартал, месяц и т.д. С его помощью рассчитываются продолжительность производственного цикла выпуска и поставки продукции на рынок, а также показатели загрузки технологического оборудования и сборочных стандов в каждом подразделении предприятия. Этот метод можно использовать для разработки месячных производственных программ как выпускающих, так и не выпускающих цехов и участков.

Объемно-динамический метод предусматривает тесное взаимодействие таких планово-расчетных показателей, как сроки, объемы и динамика производства продукции, товаров и услуг. Он предполагает построение планов-графиков выполнения заказов потребителей и загрузки производственных участков и выпускающих цехов.

При разработке производственных программ применяется «цепной метод», который состоит в том, что задания устанавливаются в порядке, обратном ходу технологического процесса, т. е. от сдачи и сборки готовых изделий к заготовке и определению потребности в материалах, сырье и полуфабрикатах.

Литература

1. Бухалков М. И. Планирование на предприятии: учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – 416 с.
2. Дрогамирецкий И.И., Маховикова Г.А., Кантор Е.Л. Планирование на предприятии: конспект лекций. – М.: Юрайт, 2010. – 140 с.
3. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебник для бакалавров. - 7-е изд. – М.: Юрайт-Издат, 2013. – 695 с.
4. Маховикова, Г. А. Планирование на предприятии / Г. А. Маховикова, Е. Л. Кантор, И. И. Дрогомирецкий. - М. : Юрайт, 2010. - 144 с.
5. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. пособие /А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2011. – 672 с.
6. Бухалков, М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 506 с.
7. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2012. – 272 с.
8. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии / Р. В. Савкина. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 324 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ИТ С ЦЕЛЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.

Мирохина К.П. студентка 2-го курса
Руководитель **Полпудников С.В.**, к.т.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлен краткий обзор различных методов передачи права исполнения определенных бизнес-процессов в зону ответственности другим инфраструктурам.

Ключевые слова: информационные системы, СППР, аутсорсинг, частные облака, бизнес-аналитика

В настоящее время темы ИТ и сокращение постоянных издержек актуальны как никогда. Падение рубля, санкции против России, сокращения, и, как следствие, не лучшее настроение граждан образуют очередную большую проблему экономики, именуемую кризисом. Все застыли в ожидании свершения чуда, но прогнозы экономистов ругают все надежды.

Многие фирмы стали задаваться вопросом: как снизить те или иные затраты и тем самым остаться на плаву/повысить свой доход?

Предлагаю рассмотреть основные методы увеличения производительности с помощью информационных технологий.

О бизнес-аналитике.

Базы данных давно заняли почетное место основного источника информации для принятия управленческих решений. В связи с постоянно нарастающим потоком информации, у фирмы появляется необходимость в ускорении поиска необходимых данных, а так же в создании инструментальных средств их анализа. В связи с этим появляются системы поддержки принятия решений (СППР). Наиболее интересную особенность в СППР представляет интеллектуальный анализ данных: он помогает выявить закономерности, на основе которых можно строить стратегию развития, находить новые решения. Таким образом компания автоматизирует процесс сборки и первоначального анализа данных.

Основной участник в проекте автоматизации компании – бизнес-аналитик. Его инструментарий состоит из специализированных программ, позволяющих быстро выполнять различные задачи. Например, программа ERWin позволяет создавать модели бизнес-процессов предприятия, а с помощью стандартного Excel бизнес-аналитик имеет возможность создавать отчеты, диаграммы и таблицы.

Правильная постановка задачи, создание полной модели целей и нужд бизнеса и ее анализ являются частью специализации бизнес-аналитика. Без такой аналитической работы фирма может и дальше продолжать терять часть материальных средств на нерентабельных процессах фирмы.

Немного об аутсорсинге.

ИТ-аутсорсинг становится очень популярным в наше время, т.к. позволяет сократить расходы на обучение, создание и поддержку ИТ-

отдела. Передача массива работ на аутсорсинг поможет сэкономить на косвенных затратах – покупке лицензий, обслуживании, развитии технологий, затратах на обучении и постоянном повышении квалификации персонала, аренде помещения и коммунальных услугах.

К примеру, функции отдела Service Desk заводу Фольксваген выгоднее отдать под руководство опытной компании (в частности европейской компании Atos), т.к. плата за определенный срок уже будет зафиксирована (как правило, крупные компании выставляют право руководства на тендер), работники Service Desk не будут числиться в базе данных завода, что позволяет уменьшить объемы работ кадровых менеджеров, и самое важное – опыт компании Atos будет отображаться в предоставлении быстрых и качественных услуг по устранению технических проблем.

Однако каждой компании все же необходимо иметь своего IT-специалиста, который будет отвечать за основные задачи развития бизнеса: проектирование и развитие IT-архитектуры организации, сложные бизнес-процессы и т.п.

Виртуализация и внедрение частных «облаков».

Все чаще крупные компании прибегают к внедрению частного «облака» - настолько гибкую и интеллектуальную IT-инфраструктуру, что перестают возникать такие проблемы, как «закупка серверов», «отсутствие поддержки ПК новых приложений» и «вывод техники из строя».

Серверы объединяются в пул, из которого на решение определенных задач выделяются вычислительные ресурсы, не привязанные к конкретным физическим серверам.

Осуществление доступа к такому динамическому пулу осуществляется по запросам в службу Service Desk или через специальный портал - «витрину сервисов». При этом могут быть выделены виртуальные серверы под задачи бизнес-приложений или тестирования, предоставлены отдельные приложения или целые виртуальные рабочие места пользователей, а ПК на столах сотрудников могут быть заменены «тонкими клиентами» - небольшими устройствами, тихими и экономичными.

В качестве основы для построения частных облаков используются системы на основе продуктов HP, IBM, Dell, VMware, Microsoft. Продукты, на основе которых строятся «частные облака», – HP CloudSystem Matrix, VMware vCloud, IBM SmartCloud Enterprise.

Целесообразность внедрения новых технологий и готовность к этому IT-инфраструктуры определяется специалистом, и, как правило, бизнес-аналитиком, поэтому советуем воздержаться от самостоятельных решений в целях избежать появления неоправданных рисков.

Литература

1. <http://ppl.nnov.ru/content/17713>
2. <http://www.gd.ru/articles/3773-vzaimodeystvie-s-it-v-krizis/>
3. <http://digdes.ru/products/chastnoe-oblakoe>



**Современные проблемы
развития бухгалтерского учёта,
экономического анализа и аудита**

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЁТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Данилишина Д.А., магистрант
Руководитель: Вахорина М.В., к.э.н, доцент
Тульский филиал Финуниверситета, Тула

Аннотация. В работе обобщена и показана роль управленческой отчетности в процессе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческая отчетность, страховая деятельность.

Деловой успех коммерческой организации выражается в получении прибыли и росте капитала. Для принятия инвестиционных решений, выбора клиентов, поставщиков, прочих деловых партнеров, необходима полнота и достоверность сведений.

Информация внутренней отчетности позволяет администрации организации контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров.

Проблемы становления и развития системы управленческого учета достаточно рассмотрены и изучены в работах зарубежных ученых: К. Друри, Г. Фостер, Х. Андерсон и другие. Среди отечественных ученых наибольших вклад внесли: М.А. Вахрушина, П.С. Безруких, Т.П. Карпова.

Мнения авторов разнятся. М.А. Вахрушина дает следующее определение управленческому учету: «Управленческий учет можно определить, как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а так же ее структурных подразделений.

А.Д. Шнейдман в учебнике «Управленческий учет» дает следующее определение: «Управленческих учет-подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленский аппарат информацией, используемой для планирования, собственного управления и контроля за деятельностью организации. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций».

Зарубежные авторы Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер дают следующее определение: «Управленческих учет - это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления каким-либо объектами».

Проанализировав мнения нескольких авторов можно сделать вывод, что управленческих учет - это часть бухгалтерского учета, представляющая собой совокупность производственной и финансовой деятельности организации, с возможностью предоставления необходимой

информацией руководства организации для принятия управленческих решений.

Так в одной страховой международной компании, имеющей свои филиалы в России, на основе управленческого учета и внутренней отчетности принимаются решения на всех уровнях управления. Важным элементом является время, которое проходит от получения отчёта до выработки решения и претворения его в управляющие действия. Существенное значение при этом имеют доступная форма внутреннего отчёта, расположение и подача соответствующей информации. Так как стандартного набора внутренней отчетности с едиными формами и информационной структурой не существует, компания выработала индивидуальную внутреннюю отчетность. Данная организация - это компания с развитой структурой управления и персоналом, которые объединены в управления и отделы. С целью получения прибыли строится поквартальный ежегодный бизнес-план по всем направлениям деятельности. Каждое подразделение на постоянной основе отчитывается перед вышестоящим руководством о результатах проделанной работы за определенные периоды. Например, отдел продаж ежемесячно представляет начальнику управления информацию об объемах страховых взносов и процентах исполнения бизнес-плана.

Так в таблице 1 приведены данные по всем филиалам компании в России по исполнению бизнес-плана в направлении страхования недвижимости. В таблице четко просматриваются деятельность всех подразделений и необходимый прирост взносов для выполнения установленного плана. По результатам анализа данной формы можно сделать вывод в каких подразделениях налажена работа для достижения поставленных целей.

Таблица 1. Страхование недвижимости

Структурное подразделение	Страховые взносы на 31.01.13, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.02.13, тыс.руб.	Вып-ние БП на 01.02.13	Откл от БП, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.04.13, тыс.руб.	Вып-ние БП на 01.04.13	Необходим прирост до 01.04.13, тыс.руб.
Московский филиал	12 137	12 378	98%	-242	13 840	89%	1 703
Брянский филиал	1 954	2 000	98%	-45	2 030	98%	76
Казанский филиал	2 435	2 462	99%	-27	2 476	98%	41
Рязанский филиал	3 036	3 005	101 %	31	3 035	101 %	-1
Смоленский филиал	2 937	2 980	99%	-43	3 007	98%	70

Тверской филиал	2 718	2 753	99%	-35	2 781	98%	63
Красноярский филиал	2 135	2 197	97%	-62	2 230	98%	95
Итого по компании	27 353	27 775	98%	-422	29 399	94%	2 046

Таблица 2 дает представление руководителю об успехах и необходимых дополнительных объемах по страхованию автотранспорта (КАСКО+ОСАГО). Визуально представлены данные по филиалам. Ясно просматриваются дополнительные объемы продаж в 1 квартале отчетного года.

Таблица 2. Страхование автотранспорта (КАСКО+ОСАГО)

Структурное подразделение	Страховые взносы на 31.01.13, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.02.13, тыс.руб.	Выполнение БП на 01.02.13	Откл от БП, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.04.13, тыс.руб.	Выполнение БП на 01.04.13	Необходимый прирост до 01.04.13, тыс.руб.
Московский филиал	2 596	2 719	95%	-123	3 083	84%	487
Брянский филиал	971	998	97%	-27	1 078	88%	107
Казанский филиал	785	808	97%	-23	863	90%	78
Рязанский филиал	722	729	99%	-7	799	89%	77
Смоленский филиал	910	940	97%	-31	1 009	91%	99
Тверской филиал	829	868	95%	-39	925	90%	96
Красноярский филиал	914	940	97%	-26	1 018	90%	104
Итого по компании	7 728	8 003	97%	-275	8 775	88%	1 047

В таблицу 3 сведены общие итоги компании по страхованию. Абсолютные и процентные показатели дают ясную картину сложившейся

текущей ситуации на данном отчетном периоде. На основе этих данных руководитель оценивает деятельность каждого подразделения по исполнению общего бизнес-плана.

Таблица 3. Общие результаты

Структурное подразделение	Страховые взносы на 31.01.13, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.02.13, тыс.руб.	Выполнение БП на 01.02.13	Откл от БП, тыс. руб.	Бизнес-план на 01.04.13, тыс.руб.	Выполнение БП на 01.04.13	Необходимый прирост до 01.04.13, тыс.руб.
Московский филиал	14 733	15 097	98%	-365	16 923	87%	2 190
Брянский филиал	2 926	2 998	98%	-72	3 108	94%	182
Казанский филиал	3 220	3 269	98%	-49	3 339	96%	119
Рязанский филиал	3 758	3 735	101%	24	3 834	98%	76
Смоленский филиал	3 847	3 920	98%	-73	4 016	96%	169
Тверской филиал	3 547	3 621	98%	-74	3 706	96%	159
Красноярский филиал	3 049	3 138	97%	-88	3 248	94%	199
Итого по компании	35 080	35 778	98%	-698	38 174	92%	3 094

Табличная форма представления внутренней отчетности наиболее приемлема и для составителей, и для пользователей. Большая часть внутренней отчетной информации выражается цифровыми показателями, которые удобнее всего представлять именно в табличной форме. Из анализа приведенных форм наглядно видно - какое из подразделений близко к выполнению бизнес-плана и в каком виде страхования необходимо подтянуться.

Определяющим фактором формирования системы управленческого учета в организации является ее экономическая эффективность, те выгоды, которые оно получит от наличия системы учета за счет повышения качества принимаемых управленческих решений. Внедрение и использование системы управленческого учета считается оправданными тогда, когда полученный в результате положительный эффект превосходит требуемые для создания такой системы затраты.

Таким образом, можно сделать вывод, что управленческая отчетность - это внутренняя отчетность, то есть отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений предприятия, отдельных направлений его деятельности, а также результатах деятельности по регионам.

Целью составления управленческой отчетности является удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления путем предоставления стоимостных и натуральных показателей, позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность структурных подразделений предприятия (отдельные направления его деятельности), а также конкретных менеджеров.

Литература

1. Вахорина М.В. Внутренняя отчетность и её роль в принятии управленческих решений // Управленческий учет. №1, 2014 г. - С.90-95.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник/ М.А. Вахрушина; [Финуниверситет]. -8-е изд.; перераб. и доп.-М.: Национальное образование, 2013.
3. Юрьева Л.В. Интегрированный управленческий учет и анализ управленческой деятельности промпредприятий: Монография/Л.В. Юрьева и др. -М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. (ЭБС znanium.com)

АНАЛИЗ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Бурак Д. М. студентка 4–го курса
Руководитель: **Данилова Л.Н.**, к. э. н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе приведен расчет и анализ денежных средств и предложены рекомендации по регулированию денежными потоками в ОАО «Калужский турбинный завод».

Ключевые слова: денежные средства; денежный поток; текущая, инвестиционная и финансовая деятельность.

Актуальность исследования определяется тем, что денежные средства относятся к наиболее важной группе оборотных средств. От их наличия в необходимых размерах зависит благополучие организации дальнейшее ее существование. Именно эффективное управление денежными средствами обеспечивает финансовую стабильность организации в процессе ее развития.

Поэтому перед организацией стоит важная проблема в рациональном управлении денежными потоками, то есть необходимо уметь грамотно планировать их поступление и расходование.

Анализ движения денежных средств дает возможность реально оценить финансово - экономическое состояние хозяйствующего субъекта. Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и определении источников их поступления и направления расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью организации [1].

Проведем анализ потоков денежных средств организации за 2012-2013 годы на примере ОАО «Калужский турбинный завод». Успешное функционирование компании может обеспечить только непрерывное движение денежных средств - их поступление (приток) и расход (отток). Анализ основан на данных формы годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, а именно на данных формы «Отчет о движении денежных средств».

Денежные потоки проанализированы в таблице 1, по отдельным видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Для расчета в таблице 1 используются следующие показатели: поступления, платежи денежных средств и их изменение в абсолютном и относительном выражении по каждому виду деятельности. В качестве показателя также выступают: 1- денежные потоки от текущих операций, 2 - денежные потоки от инвестиционных операций и 3 - денежные потоки от финансовых операций.

Таблица 1 - Поступление и выбытие денежных средств по видам деятельности в ОАО «Калужский турбинный завод» за 2012-2013 годы

Показатели	Поступления, тыс. руб.		Изменение 2013 г. к 2012 г.		Платежи, тыс. руб.		Изменение 2013 г. к 2012 г.	
	2012 г.	2013 г.	(+/-)	(%)	2012 г.	2013 г.	(+/-)	(%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	5733744	9671654	3937910	ув. в 1,68 раза	4618824	9399835	217819	102,9
2	48661	212730	164069	ув. в 4,4 раза	95435	271899	176464	ув. в 2,8 раза
3	0	0	-	-	34575	67666	33091	ув. в 2 раза
Все го	5782405	9884384	401979	ув. в 1,7 раза	548834	9739400	9190566	ув. в 7,7 аза

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что за анализируемый период объем поступления денежной массы в целом по организации увеличился на 4 101 979 тыс.руб., т.е. на 70,9%.

По расчетным данным денежные потоки по видам деятельности также возросли. Денежные потоки по текущим операциям увеличились на 3 937 910 тыс. руб., это на 68,7% и по инвестиционной деятельности - на 164 069 тыс. руб., т.е. в 4,4 раза. Исходя из данных «Отчета о движении денежных средств» поступления денежных потоков по финансовым операциям не наблюдалось как в 2012 году, так и в 2013 году.

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, следует отметить, что наибольший объем денежных средств обеспечивает текущая (основная) деятельность. Именно она должна обеспечивать условие достаточности денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности. Увеличение поступления денежных потоков по текущим операциям свидетельствует о расширении масштабов деятельности организации. Но сравнивая поступления денежных средств по всем видам деятельности, то из таблицы 1 видно, что наибольшим удельным весом (увеличение в 4,4 раза) характеризуется приток по инвестиционной деятельности. Это говорит об осуществлении долгосрочных финансовых вложений в другие организации.

Что касается платежей по денежной массе в общем объеме, то они возросли значительно, на 9 190 566 тыс. руб. или в 17,7 раз. Это является отрицательным моментом, т.к. увеличение платежей имеет больший удельный вес, чем поступление потоков денежных средств. Кроме того, поступлений по финансовым операциям не наблюдалось за исследуемые периоды, а вот платежи присутствовали.

В соответствии с таблицей 1 платежи по текущим операциям возросли на 217 819 тыс. руб., и составили 9 399 835 тыс. руб., то есть повысились на 2,9%. Увеличение платежей также произошло и по инвестиционной деятельности на 176 464 тыс. руб. и составили 271 899 тыс. руб., то есть в 2,8 раза. Появились оттоки по финансовым операциям, которые тоже увеличились почти в 2 раза, на 33 091 тыс. руб. и составили 67 666 тыс. руб.

Исследовав платежи по видам деятельности, следует обратить внимание на большой удельный вес по инвестиционной деятельности. Это значит, что организация стремится к расширению и модернизации производства, поэтому инвестиционная деятельность, в целом, приводит к временному оттоку денежных средств [2]. Несмотря на то, что удельный вес финансовых операций немного меньше, чем удельный вес по инвестиционным операциям – на него тоже стоит обратить внимание, поскольку организация зависит от других компаний, расплачиваясь с ними за кредиты и займы, при этом поступлений по этому виду деятельности не было.

Таким образом, изучив данные таблицы 1, можно сделать вывод, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом, денежные потоки по всем видам деятельности почти по всем источникам поступления и расходования имели тенденцию к повышению. Это свидетельствует об

увеличении собственных ресурсов денежных средств, а также об увеличении финансовой зависимости от заемного капитала.

В целом, по деятельности организации обеспечен положительный поток денежных средств, что свидетельствует об эффективности и прибыльности производственно-хозяйственной деятельности. Процесс анализа денежных потоков организации завершается их оптимизацией с целью достижения их сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока [1]. В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности.

Для достижения сбалансированности денежных потоков в организации следует разработать мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат по определенным видам деятельности. А именно:

- увеличение входящего денежного потока можно достичь за счет привлечения дополнительных финансовых кредитов и ссуд, то есть нужно пустить в оборот финансовую деятельность;

- уменьшение объема исходящего денежного потока за счет усовершенствования внутренней и внешней финансовой политики организации, направленной на экономию расходов; и сокращения объемов инвестирования по которым наблюдался высокий удельный вес в часть платежей.

Таким образом, конечной целью оптимизации денежных потоков компании является максимизация чистого денежного потока организации, что повышает уровень ее самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования, что и является проблемой, выявленной в ходе анализа [2].

На основе оптимизации денежных потоков организации может быть построена система планов рационального использования средств ОАО «Калужский турбинный завод» с учетом ее специфики и внедрена соответствующая система контроля над их исполнением. Это послужит рациональному управлению денежными потоками организации и обеспечит финансовую стабильность организации.

Литература

1. Вахрушина М.А., Анализ финансовой отчетности: Учебник - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 431 с.
2. Карпова Т.П., Карпова В.В., Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: Учебное пособие - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 302 с.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ФИРМА «ЭВРИКА»

Асейкина О.В.

Фатеева Т.Н. к.э.н.,

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Оценка структуры источников средств проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Внешние пользователи (банки, инвесторы, кредиторы) оценивают изменение доли собственных средств организации в общей сумме источников средств с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли собственных источников средств.

Внутренний анализ структуры источников финансирования связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. При этом основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их «цена», степень риска, возможные направления использования и т.д.

В общем случае вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого организация являются собственные и заемные средства.

Для анализа источников финансирования используются расчеты структуры капитала организация - это соотношение между различными источниками капитала (собственным и заемным капиталом), используемыми для финансирования его деятельности. Иногда краткосрочные заимствования исключаются из капитала, то есть определяют структуру капитала как совокупность источников, используемых для долгосрочного финансирования инвестиционной деятельности организация. Структура капитала ООО «Эврика» представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, структура капитала на организации не стабильна, доля собственного и заемного капитала постоянно изменяется. Отметим, что в 2011 году доля собственного капитала в структуре источников финансирования составляла -5,85 % что соответствует (915) в абсолютном показателе. В 2012 году сумма собственного капитала значительно увеличилась и доля его в структуре источников финансирования стала более 50% что составило 8354 тыс.руб., что положительно характеризует деятельность компании в 2012 году. Однако уже в 2013 году доля собственного капитала незначительно уменьшилась и составила 33,09 % и составила 4172 тыс.руб., что свидетельствует о высокой зависимости от заемного капитала в организации. В 2013 году была увеличена доля краткосрочного кредита и составила 66,91 % что соответствует 8436 тыс.руб., в результате принятых мер была погашена часть кредиторской задолженности.

Таблица 1 Сравнительный анализ пассивов ООО «Эврика», тыс.руб.

ПАССИВ	Отчетный период 2012г.		Отчетный период на 2013г		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	10	1%	10	1%	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8 344	57%	4 162	33%	-4182	49 %
Заемный капитал	-	-	3 906	30%	-	-
Кредиторская задолженность	6 164	42%	4 530	36%	-1634	73 %
ВСЕГО ПАССИВ	14 517	100	12 608	100	-1909	10 0

Также отметим, что организация максимально использует долгосрочные кредиты и займы. В структуре краткосрочных пассивов в 2013 году доля краткосрочных кредитов и займов также значительна, и составляет 30,98 % и 3906 тыс.руб. соответственно. Такая ситуация обусловлена тем что большую часть товаров в 2013 году были куплены в кредит или с отсрочкой платежа поставщикам.

Заемный капитал представляется основными структурными разделами пассива баланса. Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот организация долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них организация.

По результатам анализа структуры и динамики собственного капитала видно, что в источниках собственных средств наибольший удельный вес имеет нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 99,76 % . Удельный вес уставного капитала незначительный и в течении анализируемого периода не изменялся. По данным темпа прироста, видно, что полученные результаты значительно изменяются в течении анализируемого периода, что свидетельствует о нестабильности деятельности организация в разрезе собственных источников организация. В 2013 году темп прироста составил 50,12%.

По итогам анализа структуры и динамики заемных средств, основную долю занимает кредиторская задолженность и составляет 46 % , что показывает о снижении финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Но в течении исследуемых периодов, кредиторская задолженность имеет место к тенденции уменьшению, что говорит о возможности организация расплачиваться по своим долгам.

Основными показателями, характеризующими структуру источников финансирования деятельности, являются:

- коэффициент независимости;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент финансирования;
- коэффициент инвестирования (собственных источников);
- коэффициент инвестирования (собственных источников и

долгосрочных кредитов).

Данные по расчетам показателей структуры источников финансирования отображаются в таблице 2.

Данные полученные при анализе структуры источников финансирования представленные в таблице 4 показывают, что коэффициенты рассчитанные за 3 года свидетельствуют о высокой зависимости организации от заемных средств, т.к. все показатели отклоняются от нормативных значений соответствующих данным показателям.

Проанализировав наиболее значимые показатели источников финансирования организация ООО «Эврика», можно сказать, что в сложившейся ситуации доля заемного капитала превышает допустимые значения. В данном случае организация должна научиться управлять заемным капиталом для решения поставленных задач. Эффективное управление заемным капиталом в структуре капитала организация способно обеспечить дополнительные поступления в его деловой оборот, увеличить рентабельность самого процесса производства, повысить рыночную стоимость организация.

Таблица 2 Анализ структуры источников финансирования ООО «Эврика»

Показатель	Формула	Нормативное значение	2011г.	2012г.	2013 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$K_{\text{фн}} = \frac{\text{собственный капитал и резервы/суммарные активы}}{\text{суммарные активы}}$	$K_{\text{фн}} < 0,4-0,6$	0,06	0,57	0,33
Коэффициент капитализации	$K_{\text{к}} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{заемный капитал}}$	$K_{\text{к}} < 1$	(18,08)	0,74	2,02
Коэффициент финансирования	$K_{\text{пд}} = \frac{\text{КиР+РПП}}{\text{ФО-РПП}}$	$K_{\text{ф}} > 1$	(0,05)	1,35	0,49
Коэффициент инвестирования	$K_{\text{и}} = \frac{\text{Ус}}{\text{F}}$		0,19	1,93	0,86
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$K = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$	$K_{\text{o}} > 0,6-0,8$	-0,52	0,39	-0,09

Эффективное управление заемным капиталом также стимулирует инвестиционную деятельность и выполнение социальных обязательств. На основании вышеизложенного организации следует разработать политику управления заемным капиталом, ограничивающую использование заемных средств. Показатели собственного капитала незначительны, что создаст трудности для мобилизации активов в критической ситуации.

Литература

1. Федеральный «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 23.07.2013г. № 251-ФЗ).
2. Назарова В.В., Ивлева Я.Ю. Выбор источников финансирования сетевой распределительной компании на примере ОАО «ЛЕНЭНЕРГО»// Управление корпоративными финансами – 2014. - №3 – С.172-188
3. Опрышко Е.Л. Современные тенденции формирования источников финансирования инвестиционной деятельности организаций в российской экономике// Финансы и кредит – 2014. - №1 – с. 101-106
4. Черненко А.Ф. Башарина А.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие – М.: Феникс, 2010г. – 288с.
5. Шеремед А.Д., Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник - 2-е изд. изм. и доп. – М.: Инфра-М, 2014г. – 432с.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Григорова Ж.В., магистрантка 2-го курса
Руководитель **Зуева И.А.**, д.э.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены основные вопросы применения международных стандартов финансовой отчетности в России, особенности современного этапа, направления и перспективы развития. Рассмотрены актуальные проблемы, связанные с внедрением и адаптацией МСФО на территории Российской Федерации. Проведен анализ действующего законодательства, позволяющий оценить применение международных финансовых стандартов для российских компаний.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, консолидированная финансовая отчетность, трансформация отчетности.

Возможности для бизнес-среды в России в течение нескольких последних лет последовательно улучшались, но существенно изменились в худшую сторону за последние полгода. Под влиянием общей ситуации в

первой половине 2014 года ведение бизнеса в России трансформировалась, вместе с этим заметно увеличилась степень влияния на МСФО последних политических событий. Непростая экономическая ситуация, наблюдаемая в последнее время, проблемы в банковском секторе и попытки политиков решить эти вопросы привели к усилению давления на разработчиков стандартов, от которых ожидают внесения изменений в стандарты, прежде всего в стандарты, регулирующие учет финансовых инструментов. Маловероятно, что это давление исчезнет, по крайней мере, в ближайшем будущем. Правление Комитета по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО, англ. IASB) активно работает над решением этих проблем, поэтому мы можем ожидать внесения всё новых изменений в стандарты, и процесс этот будет продолжаться на протяжении ближайших месяцев и даже лет. [6]

Принимая во внимание текущее состояние системы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в России, а также процессы, происходящие в данной области на международном уровне, возможно несколько вариантов проведения нового этапа реформы финансовой отчетности в России:

- постепенное сближение национальных стандартов финансовой отчетности и МСФО;
- одновременный переход на МСФО всех организаций;
- внедрение МСФО только в отношении консолидированной отчетности компаний, акции которых котируются на организованном фондовом рынке;
- поэтапное внедрение МСФО для консолидированной и индивидуальной отчетности организаций.

На наш взгляд, первый вариант является наиболее консервативным и описывает ситуацию при сохранении текущей политики. Второй вариант предусматривает прямое применение МСФО в качестве национальных стандартов и является наиболее радикальным сценарием, но, тем не менее, предлагается некоторыми экспертами. При реализации третьего варианта МСФО применяются только для консолидированной отчетности и только для публичных компаний. Четвертый вариант предусматривает постепенную либерализацию государственного регулирования системы бухгалтерского учета и более глубокое внедрение МСФО на российских предприятиях. Реализация данного варианта требует серьезных усилий со стороны государства и профессионального сообщества, однако является наиболее эффективным сценарием.

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 утвержден План Министерства финансов РФ на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе Международных стандартов финансовой отчетности. Одним из первых шагов в реализации данного Плана стало принятие нового Федерального закона «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013 г. [2]

Также не утратил свою значимость Федеральный закон, который напрямую регламентирует применение МСФО на территории РФ: Федеральный закон от 27.07.2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». Согласно Федеральному закону № 208-ФЗ организации, попадающие в сферу его действия, должны составлять, публиковать консолидированную отчетность. [1]

Министерством Финансов РФ подписан с Фондом МСФО договор, согласно которому Фонд МСФО предоставляет право перевода Международных стандартов на русский язык на территории РФ. Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н утверждены 37 стандартов и 26 разъяснений МСФО. [3]

При подготовке финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО компании сталкиваются с рядом технических и методических трудностей.

Вместе с тем методические аспекты формирования информационной базы бухгалтерского учета как основы для составления финансовой отчетности по международным стандартам исследуются лишь отдельными российскими экономистами. Среди авторов, изучавших различные особенности формирования рабочего плана счетов организации, готовящей МСФО-отчетность, - А.Н. Коняхина, С.В. Модерова, А.М. Петрова, О.А. Рыбалко, Л.Б. Трофимова, Н.Ю. Юрченко. Такие специалисты, как А.С. Коноплева, И.А. Коноплева, Ю.М. Миронова, Л.В. Шуклов, анализируют возможности автоматизации учетных процедур, связанных с подготовкой отчетности по международным стандартам.

Таким образом, на практике ощущается острая необходимость в разработке и совершенствовании методического обеспечения процесса постепенной модификации российской учетной техники в условиях внедрения МСФО.

Общезвестно, что есть два варианта составления отчетности:

- трансформация;
- параллельный учет.

Трансформация предполагает корректировку отчетности, которая подготовлена при использовании информационной базы бухгалтерского учета, организованного по российским стандартам. Такой вариант применяет большинство российских организаций, перешедших на составление отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Именно метод трансформации принят в качестве основного российскими банками. В ежегодно обновляемых методических рекомендациях "О порядке составления кредитными организациями финансовой отчетности" (последняя актуальная версия изложена в письме Банка России от 05.02.2013 N 16-Т) приводится перечень этапов последовательной обработки информации в целях подготовки отчетности в соответствии с требованиями МСФО. [4]

Однако данный метод считается в настоящее время довольно дорогостоящим, так как требует ежегодных расходов на анализ структуры бизнес-процессов, особенностей технологических процессов, системы

внутреннего контроля, проводимого внешними консультантами перед подготовкой отчетности по международным стандартам.

Параллельный учет предполагает ведение информационной базы в двух стандартах одновременно. Методическая организация процесса учета по международным стандартам должна опираться на комплект, включающий следующие внутрифирменные документы:

- учетная политика по МСФО;
 - план счетов международного учета;
 - таблица соответствия счетов и субсчетов российского и международного учета;
 - список типовых корректирующих проводок;
 - формы финансовой отчетности МСФО.
- Реализация параллельного учета по двум стандартам требует:
- привлечения штатных учетных работников на постоянной основе;
 - покупки специализированной или доработки используемой автоматизированной информационной системы;
 - проведения регулярных сверок данных двух подсистем.

Однако на начальных этапах более трудоемкая, но однократная процедура постановки учета удешевляет процесс подготовки отчетности по МСФО в дальнейшем, поскольку корректировки данных постепенно подлежат систематизации и становятся типовыми для рядовых сотрудников компании.

В ближайшее время вполне возможен вариант предоставления компаниям на законодательном уровне права отказаться от учета по Российской системе бухгалтерского учета (РСБУ) и перейти исключительно на учет по МСФО. В этих условиях на уровне национальной системы регулирования бухгалтерского учета возникает необходимость в разработке следующего пакета документов.

1. Рекомендации по составлению рабочего плана счетов.
2. Методические рекомендации по оценке отдельных групп активов и обязательств.
3. Справочник бухгалтера по дисконтированию денежных потоков.
4. Сборник реклассификационных проводок с пояснениями.
5. Рекомендации по формированию пояснений к формам финансовой отчетности.

Данные документы должны иметь методический, рекомендательный характер, являться ориентиром для российских компаний, принявших решение построить информационную систему, позволяющую составлять отчетность по МСФО в автоматическом режиме. Разработку методических материалов могут взять на себя профессиональные объединения бухгалтеров и аудиторов, специалисты-практики и преподаватели вузов. Активное участие в подготовке данных документов должны принять ведущие методологи компаний - разработчиков средств автоматизации бухгалтерского учета.

В настоящее время существует ряд проблем при внедрении МСФО в российскую экономику. Во-первых — это недостаток

высококвалифицированных кадров в сфере МСФО, во-вторых — высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО, в-третьих — отсутствие обобщения и анализа положительной практики применения МСФО российскими компаниями, а так же высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний. [5]

Не последнюю роль в торможении переходного процесса сыграла и субъективная составляющая — нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовых отчетов.

Сейчас в России число организаций, которые составляют отчетность по международным стандартам в течение нескольких лет пока незначительно. При этом 65 % компаний, составляющих отчетность по МСФО, делают это полностью собственными силами, 25 % — совместно с аудиторами и консультантами из консалтинговых компаний, и 10 % — полностью отдается на аутсорсинг. Это свидетельствует с одной стороны о достаточно высоких требованиях самих компаний, с другой — о возросшей за последние годы квалификации специалистов, составляющих отчетность по международным стандартам. В то же время увеличивается нагрузка на специалистов. Без грамотного перераспределения обязанностей существует риск невыполнения поставленных задач. Однозначного и идеального варианта формирования функции МСФО не существует. Но в большинстве случаев сочетание приглашенного эксперта в области МСФО и собственного персонала дает лучший результат.

При этом наиболее распространенным способом составления отчетности является трансформация (74 %).

Составляется отчетность по международным стандартам с использованием MS Excel (78 %). Это связано с тем, что данный инструмент доступен, относительно недорого стоит и практически каждый специалист имеет навыки уверенного пользователя по работе с данным приложением. Кроме того, в MS Excel удобно выгружать данные, необходимые для трансформации отчетности. Используются так же другие программные продукты.

Большинство специалистов (80 %) не имеют пока международных сертификатов по МСФО. Из них 23 % находятся в настоящее время в процессе обучения.

В качестве основного источника знаний по международным стандартам финансовой отчетности является специализированная литература: периодические издания, книги, информация Интернета, непосредственно текст самих стандартов. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне финансовой грамотности специалистов.

Несмотря на это, основными проблемами применения МСФО в России, которые выделяют специалисты, являются:

- отсутствие доступного и качественного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО;
- нехватка качественного обучения (учебных центров) по МСФО. Особенно данная проблема актуальна для регионов России;

- недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний-заказчиков услуг по МСФО;
- менталитет российских бухгалтеров. Многие специалисты отмечают, что бухгалтерам трудно перестроиться с осуществления бухгалтерского и налогового учета по жестко регламентированным нормам на соответствие принципам МСФО;
- неготовность руководства к составлению отчетности по МСФО.

В целом, анализируя проблемы, которые имели место быть, к примеру в 2012 году, то они были связаны с возможностью или невозможностью применения стандартов. Сейчас уже выделяются проблемы, возникающие в ходе практического применения МСФО. [7]

Несмотря на то, что число специалистов, применяющих, изучающих и интересующихся МСФО в России значительно возросло, пока наблюдается недостаток квалифицированных кадров. Незначительное число составителей отчетности, имеют квалификацию по МСФО, подтвержденную международными сертификатами, а также опыт работы в данной сфере. Это может негативно сказаться на качестве отчетности по МСФО, составляемой российскими организациями, ставить под сомнение ее достоверность, снижать инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность российских предприятий.

Считаем, что 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 российскими 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.

Повышать статус профессии путем проведения профессиональных конкурсов, создания рейтингов высококвалифицированных специалистов данной сферы, введения профессионального праздника Международного дня МСФО.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности"
2. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утверждено приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999 N 43-н.
3. МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности": введен в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов РФ от 25.11.2011 N 160-н.
4. Гетьман В.Г. Резервы совершенствования бухгалтерского учета и отчетности коммерческих организаций в России // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 41
5. Лысенко Д. МСФО в России – текущие вопросы применения <http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/678156.html> - статья в интернете от 13.12.2013г.
6. Манько С.В. Влияние геополитической ситуации на отчетность по МСФО // КФО. – 2014. - № 6. – С.6
7. Рубцова Е.А. Перспективы и практика применения МСФО в России <http://www.marketing.spb.ru/mr/business/ifrs.htm> - статья в интернете от 25.02.2014г.

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Евстигнеева Е.А., студентка 5-го курса
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены основные проблем применения МСФО российскими организациями, а также причины их возникновения.

Ключевые слова: МСФО, Российская система бухгалтерского учета, ПБУ.

В настоящее время все большее количество российских организаций обязаны составлять финансовую отчетность не только по российским правилам бухгалтерского учета, но и по международным стандартам. Несмотря на то, что российские стандарты за последние годы существенно продвинулись в сближении с международными принципами учета, часть положений РСБУ по-прежнему имеет различия с МСФО. В связи с этим организации, составляющие отчетность по международным стандартам, сталкиваются с дополнительными затратами на параллельное ведение учета или трансформацию готовой отчетности.

Таблица 1. Факторы, препятствующие адаптации российской системы бухгалтерского учета к МСФО

Признак	Факторы
Корпоративное развитие	Малое число корпораций мирового класса; низкий уровень прозрачности финансовой отчетности; методологическое и организационное отставание финансовых инструментов
Пользователи финансовой отчетности отечественных организаций	Подавляющее большинство организаций, ориентирующих финансовую отчетность на потребности налоговых служб
Участие иностранного капитала в отечественных организациях	Неустойчивость российской экономики, кризисы, вызывающие отток иностранных инвестиций из страны

МСФО изначально не были предназначены для регулирования учета и отчетности в отдельных странах, а также для непосредственного использования на практике. Цель их разработки состояла в гармонизации национальных систем учета и отчетности для повышения качества представляемой финансовой отчетности хозяйствующими субъектами, в первую очередь транснациональными корпорациями.[2]

Однако, несмотря на то, что принципиальная договоренность о включении России в качестве наблюдателя в число участников заседаний Комитета по международным стандартам была достигнута еще в 1998 г., профессиональные российские бухгалтерские организации до сих пор не допущены ни к участию в процессе разработки МСФО, ни даже к наблюдению за ходом работы. Существует ряд проблем, с которыми сталкивается организация при переходе на МСФО.

Проблема качественного несоответствия кадрового состава организаций. Большинство нынешних бухгалтеров начинали работать в системе, основанной на жестких инструкциях сверху; эта система отводила бухгалтеру роль исполнителя законов и инструкций, принимаемых законодательными органами власти. Выражения собственного суждения о способах отражения в финансовой отчетности фактов хозяйственной деятельности от бухгалтера не требовалось. И по настоящее время большинство российских бухгалтеров полагает, что основная цель составления финансовой отчетности - это ее подача в налоговые органы.

Практика показывает, что даже при наличии квалифицированных специалистов-консультантов, внедрение МСФО в бухгалтерский учет российских компаний сопряжено со значительными сложностями.

Низкая обеспеченность рынка услуг по МСФО квалифицированными кадрами создают определенные трудности при выборе консультанта и объясняют высокую стоимость услуг консалтинга по применению МСФО, а также аудитора отчетности, составленной по МСФО.

Несовершенство законодательства. Ключевая проблема реформы системы бухгалтерской отчетности - создание самой законодательной базы по данному вопросу, полной, ясной, непротиворечивой и согласованной с остальным законодательством. В настоящее время в российских нормативных документах отсутствуют определения многих базовых понятий.

В последние годы Минфин РФ издал большое количество нормативных документов, прежде всего ПБУ, по содержанию близких к МСФО. Принципы составления отчетности вскользь упоминаются в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и в «Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» (Приказ Минфина в ред. от 24.12.2010 № 186н.)

Однако проблема состоит в том, что данные новшества очень мало реализуются российскими организациями на практике, вследствие чего возникает большой разрыв между системой бухучета, установленной законодательно, и российской практикой.

Применение МСФО для составления отчетности осложняется недостаточностью разъяснений по практическому применению устанавливаемых правил, а также тем, что новые правила зачастую противоречат требованиям, содержащимся в действующих нормативных документах. В ПБУ 1/2008 (п.7) указано, что принципы формирования отчетности (осмотрительность, полнота, приоритет содержания над формой и прочее) должны быть оговорены Учетной политикой организации, то время как данные базовые понятия должны быть в действительности установлены Минфином [1].

В качестве примера можно привести сложности, с которыми сталкиваются бухгалтеры при выборе метода начисления амортизации или при решении вопросов о предполагаемой экономической выгоде.

Рост расходов на бухгалтерию или консалтинг. В настоящее время в стране остро ощущается нехватка квалифицированных кадров в области составления отчетности по МСФО. Так как обязательный переход ряда крупных российских компаний будет осуществляться в сравнительно короткий период времени, а перекавалификация и обучение специалистов новым стандартам учета потребует сравнительно больших временных затрат, российские компании будут вынуждены пользоваться услугами консультантов для составления финансовой отчетности по МСФО.

При этом расходы, которые понесут компании, будут зависеть от различных факторов, в которые будут входить как чисто профессиональные аспекты (почасовая стоимость работ), так и ряд прочих аспектов.

В связи с переходом на МСФО возникнет объективная необходимость перестройки всей системы электронного ведения учета. Перестройка может быть осуществлена на основе:

- 1) Имеющегося программного обеспечения.
- 2) Приобретения нового программного обеспечения.
- 3) Обновления МСФО медленно доходят до конечного пользователя.

Причины: незнание английского языка бухгалтерами; невозможность быстрого адекватного перевода; отсутствие любого официального перевода.[3]

Переход на МСФО - достаточно сложная задача, в решение которой должны быть вовлечены специалисты различных служб организаций. При этом, как признают все специалисты в области международных стандартов, в России существует острая нехватка соответствующих кадров. Необходимы внутрикорпоративные тренинги и программы профессионального обучения.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) от 6 октября 2008 г. N 106н.
2. Горшкова С. Основные отличия МСФО и РСБУ // Бухгалтерские вести № 16, апрель 2013.
3. Характеристика ресурсов, требующихся компаниям при переходе на МСФО // <http://vertexglobal.ru>

ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Колб А.А. магистрант 2-го курса
Руководитель **Зуева И.А.** д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассмотрены основные различия в подготовке финансовой отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами. Сопоставлены особенности составления отчета о финансовых результатах, выявлены существенные преимущества и недостатки российских и международных стандартов.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, отчет о финансовых результатах, российская система бухгалтерского учета

В настоящее время весьма актуальным является вопрос совершенствования и приведения отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями международных стандартов. Многие крупнейшие российские организации, активно сотрудничающие с иностранными инвесторами, уже перешли на составление отчетности в соответствии с МСФО.

Одной из основных форм бухгалтерской отчетности является отчет о финансовых результатах, поскольку он характеризует финансовые результаты по разнообразным видам деятельности организации за

отчетный период и содержит данные о доходах и расходах. Кроме того рассматриваемая отчетная форма является связующим звеном между прошлым и нынешним отчетным периодом и показывает за счет чего произошли изменения.

Целью данной статьи является выявление существующих на сегодняшний день различий в учете и формировании отчетности о финансовых результатах в МСФО и РСБУ. В этой связи сопоставим и проанализируем требования российского и зарубежного законодательства по формированию этого существенного элемента финансовой отчетности.

Определим основные законодательные документы, регламентирующие формирование отчетности по финансовым результатам, используемые в статье:

- Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);
- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99);
- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99);
- Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»;
- Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка».

Отметим следующее, МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» предусматривает два варианта представления информации в отчете о финансовых результатах: в одном отчете о совокупном доходе, либо в двух отчетах: отдельном отчете о финансовых результатах (отражает компоненты прибыли и убытка) и отчете о совокупном доходе (начиная с учета прибылей и убытков отражает компоненты прочего совокупного дохода).

В соответствии с международными стандартами организация должна представить в отчете о совокупном доходе прибыли и убытки за период доли меньшинства и владельцев капитала материнской компании, а также общий совокупный доход, приходящийся на долю меньшинства и основных акционеров.

Кроме того, для предоставления заинтересованному пользователю возможности качественного анализа доходов и расходов компании эта информация может раскрываться одним из двух методов в зависимости от того какой из классификационных признаков более уместен:

- по видам затрат;
- по функциональному назначению затрат.

В основе метода «по видам затрат» лежит экономическое содержание тех или иных расходов по обычной (операционной) деятельности. Расходы объединяют исходя из их природы: амортизация, расходы на материалы, транспортные расходы, заработная плата, затраты на рекламу. Эта классификация напоминает принятое в российской практике деление затрат по экономическим элементам. На практике этот метод используют небольшие компании.

Второй метод – «функционального назначения затрат», или метод «себестоимости продаж», – предполагает объединение затрат по признаку их функциональной роли: себестоимость продаж, коммерческие расходы и т.д. Т.е. он позволяет разложить доход от продаж в отчете на два составных элемента: себестоимость и прибыль [8].

В России результаты деятельности организации отражаются в едином отчете о финансовых результатах, форма которого регламентирована государством, и альтернативные варианты составления отсутствуют.

Сравним структуру отчета о финансовых результатах в соответствии с российскими и международными стандартами, представив ее в таблице 1 [3;6].

Анализируя структуру и состав отчета о финансовых результатах по МСФО и РСБУ можно сделать следующие выводы:

Российская форма отчета о финансовых результатах не содержит некоторые статьи принятые в отчетности МСФО.

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в отчете о совокупном доходе подлежат представлению следующие показатели:

- затраты по финансированию;
- доля в прибыли или убытке ассоциированных компаний и совместной деятельности, учитываемых по методу долевого участия;
- прибыль (убыток) до налогообложения, полученные в результате выбытия активов или погашения обязательств, относящихся к прекращаемой деятельности.
- прибыль (убыток) до налогообложения, полученные в результате выбытия активов или погашения обязательств, относящихся к прекращаемой деятельности.

Кроме того предусмотрены обстоятельства, приводящие к отдельному раскрытию в отчете о совокупном доходе статей доходов и расходов:

- уценка стоимости запасов до чистой продажной цены или основных средств до возмещаемой суммы, а также их полное или частичное возмещение после списаний;

Таблица 1. Структура отчета о совокупном доходе (МСФО) и отчета о финансовых результатах (РСБУ)

МСФО		РСБУ
метод «по видам затрат»	метод «по функциональному назначению затрат»	
Выручка	Выручка	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом НДС, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей
Прочий доход	Себестоимость продаж	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме

		коммерческих и управленческих расходов)
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства	Валовая прибыль (убыток)	Валовая прибыль (убыток)
	Прочие доходы	Коммерческие расходы
		Управленческие расходы
Использованное сырье и расходные материалы	Коммерческие расходы	Проценты к получению
	Управленческие расходы	Проценты к уплате
		Доходы от участия в других организациях
Расходы на вознаграждения работникам	Прочие расходы	Прочие доходы
		Прочие расходы
Расходы на амортизацию	Прибыль (убыток) до налогов	Прибыль (убыток) до налогообложения
Прочие расходы		Текущий налог на прибыль
Итого расходов		Отложенные налоговые активы
Прибыль (убыток) до налогов		Отложенные налоговые обязательства
		Чистая прибыль (убыток)

- реструктуризация деятельности организации и полное или частичное восстановление резервов в связи с затратами на реструктуризацию;
- выбытие объектов основных средств;
- выбытие инвестиций;
- прекращенная деятельность;
- урегулирование судебных споров;
- другие основания для полного или частичного восстановления.

МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» предписывает представлять в отчете о финансовых результатах анализ расходов, признанных в составе прибыли или убытка, с использованием классификации, основанной либо на характере затрат, либо на функции в рамках организации, в зависимости от избранного подхода. Представление подобного анализа в отчетности приветствуется [6].

Форма российского отчета о финансовых результатах не предусматривает возможности включения классификации расходов по экономическому содержанию (они подлежат раскрытию в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности).

В российском варианте отчета о финансовых результатах доходы и расходы, полученные и понесенные не по основной деятельности, отражаются развернуто:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях.

Международные стандарты не предполагают единых форм отчетов, МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» определяет лишь круг обязательных статей. В России форма финансовой отчетности закреплена законодательно приказом Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. №66 «О формах бухгалтерской отчетности».

В целом сравнение структуры отчета о финансовых результатах позволяет сделать вывод о том, что российская форма отчета в наибольшей степени соответствует отчету о совокупном доходе в международной практике, составленному по методу функционального назначения затрат. Дополнительно раскрывается информация о характере и величине существенных статей отчета о финансовых результатах. Метод «по видам затрат» в отечественной практике применения не нашел, существует лишь возможность раскрытия подобной информации в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Одним из отличий российской формы отчета о финансовых результатах от отчета о совокупном доходе формата МСФО является отражение амортизации и расходов по оплате труда. Согласно международным стандартам если организация использует метод «по функциональному назначению затрат» (на основе себестоимости), то она должна дополнительно к отчету о совокупном доходе раскрывать данные по расходам на амортизацию и оплату труда. В российской практике амортизация раскрывается в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а относительно расходов на оплату труда ничего не говорится.

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» доходы и расходы не по основной деятельности должны показываться свернуто.

Общим для отечественной формы и формы отчета о совокупном доходе по международным стандартам является раздельное отражение финансовых результатов по обычной и прочим видам деятельности. Кроме того, по аналогии с требованиями МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в отечественной форме справочно выделяется информация о прибыли (убытке) на акцию [13].

Поскольку основными элементами, отражающими финансовые результаты деятельности организации, являются доходы и расходы, далее рассмотрим требования российского и зарубежного законодательства с этой точки зрения.

Требования к определению дохода схожи в МСФО и в РПБУ. Кроме того доходы как в ПБУ 9/99 «Доходы организации», так и в МСФО подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Принцип отнесения доходов к определенной группе определяется исходя из специфики деятельности организации и ее операций.

Также схожи и критерии признания выручки, сравним их, наглядно представив в таблице 2 [4;7].

Таким образом, видна схожесть принципов признания выручки как в национальном, так и в международном стандарте. Во многих случаях оба подхода будут давать одинаковый результат в отчетности, но в отношении первого критерия следует отметить, что моменты перехода значительных

рисков (по МСФО) и перехода юридических прав (по РСБУ) могут быть различны. Тогда одни и те же доходы могут попадать в различные периоды в отчетности по МСФО и РСБУ.

Следует подчеркнуть следующий важный момент. Российские положения по бухгалтерскому учету не предусматривают анализ существенных рисков, связанных с переходом собственности на товары, учитывается – произошел переход права собственности или нет. Международные стандарты, напротив, делают упор на экономическое содержание сделки.

Таблица 2. Критерии признания выручки в соответствии с МСФО и российской практикой

ПБУ 9/99 «Доходы организации»	МСФО 18 «Выручка»
Организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом	Компания перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары
Сумма выручки может быть определена	Сумма выручки может быть надежно оценена
Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации	Существует вероятность поступления в компанию экономических выгод, связанных со сделкой
Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с данной операцией, могут быть определены	Понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены
Право собственности на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана)	Компания больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары

Кроме того международная практика предусматривает постепенное признание выручки в следующих случаях:

- если сделка подразумевает последующее обслуживание проданного товара (выручка признается в течение всего периода обслуживания);
- предусматривается отсрочка платежа (выручка отражается в сумме, меньшей, чем по договору, по справедливой стоимости, при этом стоимость контракта уменьшается на условной процентной ставки, а разница признается доходом будущих периодов) [12].

Сравнивая критерии признания расходов в отчетности по МСФО и РСБУ можно также отметить их схожесть. Однако некоторые расхождения все же имеются, а именно:

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации»: расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов. Т.е. в отличие от МСФО, расход не может быть признан только на основании вероятного уменьшения экономических выгод, а должен быть подтвержден документально.

ПБУ 10/99 «Расходы организации» также содержит возможность признания расхода по кассовому методу, что противоречит МСФО [5].

Различия по вопросам премирования. В российской практике затраты отражаются после начисления премий, в себестоимости текущего периода. В международном учете предусмотрена оценка суммы возможных премий (н-р, на основании прошлого опыта) и начисление суммы в отчетности прошлого периода. Разница фактической суммы и бухгалтерской оценки по факту начисления и выплаты премий отражается в отчете о финансовых результатах.

Вопросы проведения аудита. Согласно МСФО расходы, связанные с проведением аудита отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся независимо от даты подписания акта выполненных работ. В российском учете затраты по договору об оказании аудиторских услуг являются расходом по обычным видам деятельности. Они признаются в том отчетном периоде, в котором имели место. Т.е. даты признания расходы в бухгалтерском учете – дата подписания акта [12].

В заключение отметим, что, несмотря на схожесть МСФО и РПБУ, все же остаются нерешенными многие проблемы, такие как жесткое нормативное регулирование некоторых вопросов учета финансовых результатов. Наглядно это представлено в независимости представления финансовых результатов в отчетности от целей налогообложения, хотя на практике выполнение этой задачи требует выделения дополнительных ресурсов и поэтому многие организации сохраняют фискальную направленность учета. Очевидно, что сохраняются существенные различия в отражении элементов бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ, которые часто в условиях действующих стандартов являются неустранимыми.

Выявленные и систематизированные в статье различия основных положений МСФО и российской практики бухгалтерского учета могут быть приняты во внимание при осуществлении трансформации отчетности организаций в соответствии с МСФО, формировании трансформации отдельных статей финансовой отчетности. Следует подчеркнуть, что сопоставление ключевых показателей отчетности, составленной по МСФО и РПБУ, облегчит инвесторам принятие управленческих решений.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 28.12.2013 г.).
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями от 04.12.2012 г.).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утверждено приказом Министерства

- финансов Российской Федерации от 06.07.1999 г. №43н (в ред. от 08.11.2010 г.).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. №32н (в ред. от 27.04.2012 г.).
 5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. №33н (в ред. от 08.11.2010 г.).
 6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н).
 7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н).
 8. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд.; перераб. и доп. – М.: Рид Групп, 2011. – 656 с.
 9. Амелькина А.А., Колесник Н.Ф., Муравьева Е.И. Особенности отражения финансового результата в формате российской системы бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности // Вестник Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарева. – 2014. – №4.
 10. Дергачева Е.А., Истомина В.С., Самсонова А.И. Использование МСФО: Характеристика существенных отличий от РСБУ при составлении отчетности // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – №95(01).
 11. Касьяненко Е.А. Оценка качества отчетности о финансовых результатах деятельности сельскохозяйственных организаций // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – №76(02).
 12. Котова К.Ю., Филиппева А.А. Российское законодательство по бухгалтерскому учету и международные стандарты финансовой отчетности: регулирование основных положений // Вестник Пермского Университета. – 2013. – Вып. 2(17).
 13. Чичерина Е.Н. Сравнительный анализ основных принципов РСБУ и МСФО // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №3.
 14. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Кузнецова Т.В. студентка 4-го курса
Руководитель Кондрашова Н.Г., к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ величины дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО «Лайтком Сервис» за 2012 – 2013 годы, и предложено управление дебиторской и кредиторской задолженностью с использованием метода дисконтирования величины долговых обязательств.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, метод дисконтирования.

В ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности у коммерческой организации из-за несвоевременной оплаты обязательств может возникнуть дебиторская и кредиторская задолженность, которая может повлечь за собой ряд негативных последствий. А именно, нерациональное использование организацией собственных и привлеченных средств, потеря имиджа и утрата организацией финансовой устойчивости и платежеспособности.

Актуальность представленной темы сохраняется в силу того, что состав, объем и изменение дебиторской и кредиторской задолженностей оказывает значительное влияние на финансовое состояние, платежеспособность организации [1]. А управление этой задолженностью позволит укрепить финансовое состояние и платежеспособность коммерческой организации.

Проведем анализ величины дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО «Лайтком Сервис» за 2012 – 2013 годы. Для этого используем следующие показатели финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Лайтком Сервис» из годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» за 2011, 2012, 2013 годы: 1 - Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.; 2 - Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.; 3 - Валюта баланса [4].

Расчитаем долю дебиторской и кредиторской задолженности в валюте баланса, анализ изменения величины дебиторской и кредиторской задолженности за 2012 – 2013 годы. Расчеты сведем в Таблицу 1.

Таблица 1. Изменения величины дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО «Лайтком Сервис» за 2012-2013 гг.

Показатели	2013 г.	2012 г.	Изменение показателей 2013-2012 гг., %, (±)
------------	---------	---------	---

	сумма, тыс.руб.	Доля в балансе, %	сумма, тыс.руб.	Доля в балансе, %	сумма, тыс.руб.	темпы прироста, %
1	5124	61,51	3244	87,04	1880	
2	3755	45,07	208	5,58	3547	Ув. в 17,05 раза
3	8331	100	3727	100	4604	Ув. в 1,23 раза

Представленные в Таблице 2 данные свидетельствуют о том, что в структуре валюты баланса дебиторская задолженность составляет очень большой объем - 87, 04 % в 2012 и 61,51 % в 2013 году. Снижение удельного веса дебиторской задолженности в 2013 году в сравнении с 2012 годом на 25,53 % является положительной тенденцией.

Отрицательная динамика в исследуемом периоде наблюдается с кредиторской задолженностью. В 2013 году она выросла на 39,49 % и ее доля в структуре валюты баланса составила 45,07 %, Это говорит о том, что у ЗАО «Лайтком Сервис» в 2013 году большая задолженность перед кредиторами.

Из сопоставлений показателей 2013 года с 2012 годом, видно, что общая сумма дебиторской задолженности увеличилась на 1880 тыс. руб. (или на 57,95 %), а величина кредиторской задолженности возросла на 3547 тыс. руб. (или увеличилась в 17,05 раз).

Таблица 2. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО «Лайтком Сервис»

Показатели	2013 год	2012 год	2011 год
Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	5124	3244	501
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	3755	208	663
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,36	15,60	0,76

Проанализируем полученные данные, приведенные в Таблице 2 с помощью коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. В 2011 году коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности говорит о том, что величина кредиторская

задолженности превышает величину дебиторской задолженности на 0,24. В 2012 году эта величина крайне изменилась, а именно, величина дебиторской задолженности превысила величину кредиторской задолженности почти в 16 раз. Данное соотношение по годам является положительной тенденцией, потому что кредиторская задолженность не должна превышать дебиторскую не более, чем на 10 %. Тем не менее нужно отметить, что значительное превышение величины дебиторской задолженности над кредиторской может создать угрозу платежеспособности и финансовой устойчивости организации. В 2013 году данный коэффициент составил 1,36, то есть можно говорить о приближении в перспективе к оптимальному соотношению величины дебиторской и кредиторской задолженности.

Можно считать, что у ЗАО «Лайтком Сервис» к окончанию отчетного периода активное saldo, а это значит, что дебиторская задолженность на 1369 тыс. руб. превышает кредиторскую задолженность.

Рассмотрим коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ЗАО «Лайтком Сервис».

За предыдущий период $K_{o(кз)} = 1\,151\,000 / ((208\,000 + 663\,000) / 2) = 2,643$.

За текущий период $K_{o(кз)} = 2\,092\,000 / ((3\,755\,000 + 208\,000) / 2) = 1,056$.

Получаем, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в отчетном периоде снизился на 1,587. Это отрицательная тенденция, поскольку компания стала медленнее рассчитываться со своими поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, прочими кредиторами, что в свою очередь свидетельствует об ухудшении платежной дисциплины ЗАО «Лайтком Сервис».

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - коэффициент, показывающий, сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства [2]. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности $K_{o(дз)}$ равен отношению полученной выручки от реализации продукции к среднему остатку всей дебиторской задолженности.

За предыдущий период $K_{o(дз)} = 6\,560\,000 / ((3\,244\,000 + 501\,000) / 2) = 3,503$.

За текущий период $K_{o(дз)} = 8\,438\,000 / ((5\,124\,000 + 3\,244\,000) / 2) = 2,017$.

Получаем, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в отчетном периоде снизился на 1,486. Это означает, что у ЗАО «Лайтком Сервис» растет число неплатежеспособных покупателей (и других контрагентов). Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности отражает также ухудшение платежной дисциплины контрагентов или увеличение продаж с отсрочкой платежа в ЗАО «Лайтком Сервис» [1].

В целом же можно сказать, что в ЗАО «Лайтком Сервис» по данным показателям наблюдается ситуация, при которой коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{o(дз)}$) как в предыдущем так и в отчетном периоде больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{o(кз)}$): $3,503 > 2,643$ и $2,017 > 1,056$.

В качестве эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ЗАО «Лайтком Сервис» можно предложить использование метода дисконтирования величины долговых обязательств. Главной целью предложенного метода является определение величины задолженности на тот момент времени, когда произойдет ее погашение [3].

Следует описать применения дисконтирования на примере. Предположим, что ЗАО «Лайтком Сервис» реализовало двум контрагентам одинаковое оборудование. Согласно условиям сделки одна организация оплатит стоимость покупки в течение недели, тогда стоимость составит 2 000 000 руб. Другая организация получила рассрочку платежа, она должна будет через два года оплатить за полученное оборудование 3 500 000 руб. ЗАО «Лайтком Сервис» следует отразить в бухгалтерском учете дебиторскую задолженность каждой организации в размере 2 000 000 руб. Бухгалтеру ЗАО «Лайтком Сервис» необходимо рассчитать ставку дисконтирования для второй организации по формуле:

$$ДЗ_{\text{будущая}} = ДЗ_{\text{текущая}} / (1+d)^t, \quad (1)$$

$ДЗ_{\text{текущая}}$ – стоимость текущей дебиторской задолженности,

$ДЗ_{\text{будущая}}$ – стоимость дебиторской задолженности в будущем,

d – ставка дисконтирования,

t – период дисконтирования (срок рассрочки).

Получаем, $3\,500\,000 / (1+d)^2 = 2\,000\,000$. Ставка дисконтирования равна 0,323. Бухгалтер ЗАО «Лайтком Сервис» через год в бухгалтерском учете отразит дисконтированную дебиторскую задолженность второй организации в сумме 2 646 000 руб. ($2\,000\,000 \times (1 + 0,323)$). На период погашения задолженности она станет равна 3 500 000 руб. ($2\,000\,000 \times (1 + 0,323)^2$).

Отметим, что дисконтирование обязательств следует проводить лишь в тех случаях, когда идет речь о периоде, превышающем 12 месяцев. Лишь в этом случае оценка с дебиторской или кредиторской задолженности по номинальной стоимости является неточной. Если производится сверка взаиморасчетов между контрагентами, то в этом случае ЗАО «Лайтком Сервис» указывать лишь фактические обязательства, т.е. номинальные суммы и срок оплаты.

Использование ЗАО «Лайтком Сервис» метода дисконтирование обязательств в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью позволит рационально использовать собственные и привлеченные экономические ресурсы, сохранить платежеспособность и финансовую устойчивость.

Литература

1. Васильчук О.И., Савенков Д.Л. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие - М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2014.
2. Сулягин В.Ю., Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2014.
3. Абушенкова М. / Про расчеты с поставщиками и подрядчиками // Журнал Главбух. 2014. №2. С. 113.
4. Финансовая отчетность ЗАО «Лайтком Сервис» за 2011-2013 годы.

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ ПБУ «УЧЕТ ЗАПАСОВ» И «УЧЕТ ДОХОДОВ»

студентка **Кузнецова Т.В.**,
руководитель **Сахаров Г.В.** д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и классифицированы понятия информационные системы. Рассмотрена взаимосвязь и внедрение ЭИС в организацию деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: информационные системы, промышленные предприятия.

В конце 2011 года Правительство Российской Федерации определило сроки окончания перехода на международные стандарты финансовой отчетности (далее — МСФО). Ряд уточнений в российское законодательство в связи с гармонизацией требований международных стандартов необходимо внести до 2015 года.

Приведение национальной системы бухгалтерского учета, удовлетворяющей требованиям рыночной экономики и МСФО, послужило основной целью реформирования бухгалтерского учета в России. Для осуществления этой цели Министерством финансов Российской Федерации была разработана Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерской отчетности. Одним из направлений данной Программы является нормативное и методологическое обеспечение реформы бухгалтерского учета. Предполагалось разработать новые и пересмотреть ранее утвержденные Положения по бухгалтерскому учету (далее — ПБУ), которые включили бы основную массу требований международных стандартов.

В последнее время изменениям подверглась большая часть российских стандартов по бухгалтерскому учету. Активная работа по уточнению требований бухгалтерского учета в российской практике продолжается и в настоящее время. Об этом свидетельствуют многочисленные проекты нормативных актов. В рамках данного доклада рассмотрим проекты ПБУ «Доходы организации» и ПБУ «Учет запасов».

15 июня 2011 года на сайте Министерства финансов Российской Федерации был опубликован проект ПБУ «Учет запасов», которое должно заменить действующее ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Данный проект устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о запасах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. Проект ПБУ не предусматривает ведение учета в кредитных организациях и бюджетных учреждениях.

Проект нового ПБУ максимально приближен к требованиям МСФО. Таким образом, новый проект ПБУ расширил сферу необходимой профессиональной компетенции для работников российского бухгалтерского учета. А это своего рода трудности для сферы бухгалтерского дела. Если раньше бухгалтер работал в 1С и справлялся со

всеми обязанностями без изучения норм МСФО, то теперь многим российским бухгалтерам придется повышать свой профессиональный уровень. Для адаптации в новых условиях, бухгалтер любой российской компании, как минимум, должен пройти курсы МСФО, что безусловно усложнит и без того нелегкую жизнь работников бухгалтерии.

Следует уточнить, что расширена сфера применения документа. В качестве запасов также будут признаваться объекты интеллектуальной собственности и недвижимого имущества, предназначенные для продажи или перепродажи, т. е. имущество, которое нельзя отнести в состав нематериальных активов и основных средств. Как известно, отражение в бухгалтерском учете объектов интеллектуальной собственности всегда неоднозначный процесс. Таким образом, расширив сферу нового ПБУ, в него были внесены также определенные проблемы, с которыми раньше не сталкивались бухгалтеря при учете МПЗ.

Еще одной особенностью проекта является определение момента признания запасов в бухгалтерском учете. Их предлагается принимать к учету в момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с использованием запасов для извлечения дохода. В международной практике переход рисков и выгод принято увязывать с переходом права собственности на активы от продавца к покупателю. В ПБУ 5/01 не упоминается о моменте признания запасов и его зависимости от перехода права собственности.

Уточнение в проект ПБУ внесено, но не продумано дальнейшее развитие событий. Ведь может возникнуть такая ситуация, когда запасы необходимо будет отразить на балансе до перехода права собственности. Речь, в частности, идет об отсроченной оплате, когда по условиям договора сторон право собственности переходит к покупателю по мере фактической оплаты передаваемых активов. Тогда при определении момента перехода права собственности бухгалтера не ограничатся применением одного лишь ПБУ, а будет необходимо руководствоваться также Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. В них говорится, что при отсутствии у организации права собственности на поступившие материальные ценности последние учитываются на забалансовых счетах. В данном случае необходимо будет отнести поступившие активы на счет 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

При покупке запасов на условиях рассрочки платежа в себестоимость будет разрешено включать только сумму, которая была бы уплачена организацией на условиях немедленной оплаты. Возникающая переплата должна признаваться, как процентный расход в порядке, предусмотренным для учета расходов по займам и кредитам. Теперь бухгалтерии будет необходимо проводить анализ развития компании на долгосрочный период.

В заключении необходимо отметить, что проект нового ПБУ «Запасы» доказывает, что российский бухгалтерский учет еще более стал приближен к МСФО. Однако, не раскрытыми остаются некоторые вопросы учета. Например, из проекта ПБУ не понятно, в какой оценке необходимо отражать незавершенное производство в учете и отчетности

или как правильно определить состав общехозяйственных расходов, исключаемых из себестоимости запасов.

Изменение ПБУ вызывает необходимость разработки дополнительных нормативных документов (методических указаний, инструкций) для более детального разъяснения порядка ведения бухгалтерского учета запасов.

Рассмотрим подробнее проект ПБУ «Доходы организации», который Министерство финансов РФ разработало с целью определить правила формирования информации о доходах в бухгалтерской отчетности. Проект Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организаций" распространяется на юридических лиц и некоммерческие организации, ведущие предпринимательскую деятельность. Сейчас правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах организации определяет ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина от 06.05.1999 г. № 32н.).

Принципиальное отличие действующего ПБУ и Проекта ПБУ – учёт выручки от реализации товаров (работ, услуг) на условиях отсрочки платежа. Так, если продукция, товары, выполнение работ, оказание услуг реализованы на условиях отсрочки (рассрочки) оплаты на период, превышающий 12 месяцев после отчётной даты или меньший срок, установленный организацией, величина будущих денежных поступлений оценивается по их приведённой стоимости. То есть в сумме, которую организация получила бы, продавая без предоставления отсрочки на основе информации по аналогичным сделкам, совершённым организацией в недавнем прошлом (с разницей, как правило, не превышающей три месяца). Если такой информации нет – на основе иной имеющейся у организации надёжной значимой информации. Какая информация является значимой – решать бухгалтеру самостоятельно, т. к. в проекте ПБУ это не разъясняется. Налицо ситуация, при которой можно допустить субъективное толкование ПБУ.

В действующем ПБУ отсрочка принимается в полной сумме дебиторской задолженности. При незначительных сроках это не играет столь важной роли, потому что номинальная стоимость будет соответствовать реальности. Но если предусмотрены в договоре значительные сроки, то такая задолженность в действительности на момент погашения стоит дешевле своего номинала, ровно настолько, насколько текущая стоимость денег дороже их будущей стоимости к моменту погашения задолженности. Что может дезинформировать пользователей отчетности.

Изменения коснулись и определения доходов от реализации внеоборотных активов – это величина превышения поступлений от продажи над остаточной стоимостью этих активов и затрат на вывод их из эксплуатации и продажу. Пока не очень понятно, как это будет отражаться на счетах бухгалтерского учёта, поэтому велика вероятность того, что в План счетов бухгалтерского учёта и инструкцию по его применению будут внесены соответствующие уточнения.

Пока понятно только одно: у налоговой инспекции появится дополнительный повод оштрафовать организацию за неверную оценку

стоимости выручки. Дисконтированная оценка выручки, особенно с привлечением понятия «аналогичного покупателя» и «аналогичного заёмного финансирования», очень субъективна.

Таким образом, проекты существующих ПБУ внесут много изменения в действующую систему бухгалтерского учета. Нами были выявлены недостатки проектов ПБУ «Учет запасов» и «Учет доходов».

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД», Г. САНКТ- ПЕТЕРБУРГ

Кушнир К.А. студентка 5 курса
Руководитель **Белова Е.Л.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Учет оплаты труда работников организации является одним из основных направлений деятельности бухгалтерии. Данный участок работы бухгалтерии занимает одно из центральных мест в системе учета в организации и является одним из наиболее трудоемких и ответственных.

Оплата труда и связанные с ней отчисления в фонд социального страхования и обеспечения являются существенными элементами затрат, оказывающих существенное влияние на весь процесс производственной жизни организации и на финансовый результат.

В понятие расходов на оплату труда сотрудников производственных организаций, согласно статье 255 НК РФ, включаются предусмотренные нормами законодательства либо трудовыми договорами (контрактами) или коллективным договором:

1. любые начисления работникам организации в денежной или натуральной формах;
2. стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда;
3. премии и единовременные поощрительные начисления;
4. расходы, связанные с содержанием работников.

На основании бухгалтерских балансов за 2011 год и 2012 год, 2013 год и отчета о прибылях и убытках за 2011, отчета о финансовых результатах за 2012-2013 г. рассчитаны основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации, что отражено в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

№	Показатели	Года			Изменен ия 2012 г	Изменен ия 2013 г
					в % (в.ч.)	в % (в.ч.)

		2011	2012	2013	+/-) к 2011	+/-) к 2012
1	Выручка, тыс./руб.	9789	35442 2	74807 0	ув. в 36,2 р.	ув. в 2,1 р.
2	Себестоимость, тыс./руб.	7234	28665 7	41165 8	ув. в 39,6 р.	ув. в 1,5 р.
3	Валовая прибыль, тыс./руб	2555	67765	10765 7	ув. в 26,5 р.	ув. в 1,6 р.
4	Среднегодовая стоимость ОС, тыс./руб.	0	17505, 5	19420	+17505,5	+ 1734,5
5	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс./руб.	1689 2	31813 5	53614 5	ув. в 36,2 р.	ув. в 1,7 р.
6	Среднегодовая численность работников, чел.	37	250	270	ув. в 6,76 р.	ув. в 1,1 р.
7	Фондоотдача, руб./руб.	0	20,246	23,64 2	+20,246	+ 3,396
8	Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	0,585 4	1,1141	1,128 7	ув. в 1,9 р.	ув. в 1,01 р.
9	Производительность труда, тыс./руб. на чел.	264,5 7	1417,6	1608, 1	ув. в 5,36 р.	ув. в 1,1 р.
10	Рентабельность основной деятельности, %	35,32	23,64	25,48	-11,68 п.п.	+1,84 п.п.
11	Рентабельность продаж, %	26,1	19,12	21,25	-6,98 п.п.	+ 2,13 п.п.
12	Дебиторская задолженность, тыс./руб.	3907	15965 7	21872 5	ув. в 40,9 р.	ув. в 1,4 р.
13	Кредиторская задолженность, тыс./руб.	1159 2	21764 9	28157 8	ув. в 18,8 р.	ув. в 1,3 р.
14	Рентабельность капитала, %	72,97	99,56	99,56	+26,59 п.п.	-

Анализируя данные, полученные в таблице 1 можно сделать следующие выводы:

- за анализируемую динамику лет можно отметить тенденцию к увеличению большинства показателей, что указывает на развитие ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД», расширение масштабов его деятельности;

- рост показателя выручки к предыдущему году свидетельствует о том, что общий объем проданной продукции, выполненных работ, оказанных услуг увеличился по сравнению с 2011 годом в 36,2 раза и составил 354422 тыс. руб.; Выручка в 2013 году увеличилась в 2.1 раза по сравнению с 2012 годом и составила 748070;
- одновременно с увеличением выручки наблюдается увеличение себестоимости продукции в 39.6 раз по сравнению с 2011 годом и составляет 286657 тыс. руб. и в 1.5 в 2013 году по сравнению с предыдущим годом;
- производительность труда данной организации в 2013 году составила 1608,16 тыс. руб. на одного работника, что больше на 190,47 тыс. руб., чем в 2012 году;
- фондоотдача за 2013 год увеличилась по сравнению с 2012 годом и составила 23,642 тыс. руб.;
- рентабельность основной деятельности в 2012 году по сравнению с 2011 годом имеет тенденцию к снижению. Данный показатель снизился на 11,68 п.п. Рентабельность продаж, характеризующая эффективность предпринимательской деятельности, понизилась по отношению к предыдущему году на 6,98 п.п., а в 2013 году увеличился на 1,84 п.п.;
- что касается рентабельности капитала, то данный показатель не изменился в 2013 году, в то время как мы можем наблюдать увеличение данного показателя на 26,59 п.п. за 2012 год по сравнению с 2011 годом,
 - наблюдается увеличение оборачиваемости оборотных средств: по сравнению с 2011 годом показатель увеличился в 1.9 р.

Таким образом, проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД» показал, что организация развивается значительными темпами, что способствует дальнейшему расширению и увеличению размеров её деятельности.

При анализе деятельности организации выявлены следующие недостатки при ведении учета оплаты труда и расчетов с персоналом в ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД»:

Во-первых, не во всех подразделениях ведутся таблицы учета рабочего времени (ф. № Т-12,13), что приводит к неполному отражению фактически отработанного времени рабочего.

Во-вторых, в организации используются нетиповые формы документов, например, сведения о численности, заработной платы и движении работников. Зачастую они не приспособлены для полного и точного отражения хозяйственных операций по оплате труда.

В-третьих, организация не полностью перешла на безналичный расчет с персоналом по оплате труда, что затрудняет полноценное отслеживание оборота денежных средств.

В настоящее время в ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД» документы разрабатываются с учетом ориентации на компьютерный учет, с учетом современных стандартов построения документации.

Устранение недостатков привело бы не только к улучшению учета по оплате труда в организации, но и ведению бухгалтерского учета в ООО «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД» в целом.

Особое внимание следует уделять правильности начислений, удержаний, должностных окладов, тарифных ставок. Совершенствование учета расходов по оплате труда необходимо осуществлять комплексно в Обществе с ограниченной ответственностью «ИНВЭНТ СЕВЕРО-ЗАПАД», то есть по всем направлениям учета: первичному, сводному, аналитическому, синтетическому.

В целях устранения недостатков и совершенствования учета расчетов с персоналом по оплате труда в Обществе можно предложить:

- в первую очередь вывести на должный уровень первичный учет, а именно: строгое и обязательное заполнение всех реквизитов; если некоторые реквизиты не заполняются, то в соответствующем месте делать прочерк;
- применять унифицированные формы первичных учетных документов и учетных регистров;
- нужно окончательно отказаться от использования гарантированных тарифных ставок и должностных окладов. Именно они выступают главным ограничителем и сглазбаумом размеров заработной платы и заинтересованности персонала в развитии и реализации имеющихся способностей. следует использовать программу TimeControl позволяет автоматизировать процесс составления табеля учета рабочего времени сотрудников. Благодаря этой системе организации больше не придется вести журнал учета рабочего времени вручную.

Таким образом, обобщая изложенный материал, отметим, что в складывающихся новых условиях хозяйствования, оплата труда перестала быть жестко управляемой.. Документы должны разрабатываться с учетом ориентации на компьютерный учет, с учетом современных стандартов построения документации, с учетом современных рыночных отношений, а также быть удобным для обработки и последующих записей в учетные регистры.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.98 № 146-ФЗ (ред. от 30.03.2012 № 19-ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000, действующая редакция).
3. Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.04.2013).
4. Федеральный закон « О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
5. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 № 922 «Положение обособленностях порядка исчисления средней заработной платы» (ред. от 25.03.2013).

6. Барноголец С.Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития, М: Финансы и статистика, 2012. - 284 с.
7. Сотникова Л.В. Бухгалтерская отчетность организации. - М: ИПБР БИНФА, 2013. - 363 с.
8. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет - М.: ВЛАДОС, 2012. - 385 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «КАЛУГАПРИБОР»

Кушнир К.А. студентка 5 курса
Руководитель **Дербичева А.А.**, к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Важнейшей составной частью информации о финансовом положении организации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений, являются данные о финансовых результатах, возникающих в процессе хозяйственной деятельности организации.

Сведения о финансовых результатах рассматриваются как наиболее значимая по своей информационной сущности часть бухгалтерской отчетности организации.

Одним из основных компонентов бухгалтерской отчетности как квартальной, так и годовой является отчет о финансовых результатах. Информация, предоставляемая в нем, позволяет сделать выводы о финансовых результатах деятельности организации, объяснить причины изменения и качество чистой прибыли (источника прироста капитала и выплаты дивидендов). Анализ данного отчета важен для кредиторов, акционеров, участников фондового рынка. Кроме того, результаты анализа используются в прогнозировании финансовых результатов, что может быть использовано как во внутреннем, так и во внешнем анализе.

Эффективность хозяйствования экономического субъекта во многом зависит от правильной организации бухгалтерского учета, как финансового, так и управленческого.

В этих условиях возрастает, прежде всего, роль учета доходов и расходов организации, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами и произведенными расходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в производственную деятельность организации.

Для того, чтобы охарактеризовать экономическое состояние ОАО «Калугаприбор» на основании данных Бухгалтерских балансов, Отчетов о финансовых результатах проведем анализ по ряду показателей (Таблица 1).

№	Показатели	Годы			Изменения 2013 г. в % к	
		2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
1	Выручка, тыс. руб.	904068	1203918	1311577	145,08	108,94
2	Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	(804388)	(1075395)	1152634	143,29	107,18
3	Валовая прибыль, тыс. руб.	99680	128523	158943	ув. 1,59 п.	123,67
4	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	321612,5	306623	309172	96,13	100,83
5	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	573557,5	659644,5	736259	128,37	111,61
6	Среднегодовая численность работников, чел.	1322	1277	1289	97,5	100,94
7	Фондоотдача, руб.	2,81	3,93	4,24	ув. 1,51 п.	107,89
8	Оборачиваемость оборотных средств, обороты	1,58	1,83	1,78	112,66	97,27
9	Производительность труда, тыс. руб./чел.	683,86	942,77	1017,52	148,79	107,93
10	Рентабельность основной деятельности. %	12,39	11,95	13,79	+ 1,4 п.п.	+1,84 п.п.
11	Рентабельность продаж, %	10,43	9,93	11,65	+1,22 п.п.	+ 1,72 п.п.
12	Рентабельность собственного капитала, %	4,51	2,09	8,96	+4,45 п.п.	+6,87 п.п.
13	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	171117	126621	168458	98,45	133,04
14	Кредиторская задолженность, тыс. руб.	177005	259379	226112	127,74	87,17

Таблица 1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Калугаприбор»

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что за исследуемую динамику лет отмечается тенденция к увеличению большинства показателей, что указывает на развитие ОАО «Калугаприбор», расширение масштабов его деятельности.

Так общий объем продукции, реализованной ОАО «Калугаприбор» в 2013 году возрос по сравнению с 2012 годом на 8,94%, а с 2011 годом на 45,08% и составил 131 1577 тыс. руб.

Одновременно с увеличением выручки наблюдается рост себестоимости продукции, а именно на 7,18% по сравнению с 2012 годом и на 43,29% по сравнению с 2011 годом.

Производительность труда данной организации в 2013 году составила 1017,52 тыс. рублей на одного работника, что больше на 74,75 тыс. рублей, чем в 2011 году, и на 333,66 тыс. рублей, чем в 2011 году. Это говорит о том что, показатель выработки продукции на одного работника растет. Причиной этого является то, что растет масса овеществленного труда, обновляется, усовершенствуется оборудование, что экономит рабочее времени, взятое в соответствии с затратами и производственными ресурсами, а следовательно все это характеризует эффективность производства.

Фондоотдача с каждым годом растет: по сравнению с 2011 увеличилась в 1,5 раза, а с 2012 - на 7,89%. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных средств и является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции.

Что касается оборачиваемости оборотных средств, то наблюдается снижение: по сравнению с 2012 г. показатель уменьшился на 3,73%, а по сравнению с 2011 г. увеличился на 12,66%. Его рост означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота.

Рентабельность основной деятельности в 2013 г. по сравнению с 2012 г. имеет тенденцию к увеличению на 1,84%, а по сравнению с 2011 г. - на 1,4%, что характеризует прибыльность работы организации и эффективность предпринимательской деятельности.

Коэффициент рентабельности продаж в 2013 году по сравнению с 2011 и 2012 годами тоже увеличился, что показывает рост прибыли от продажи, которую приносит организации каждый рубль выручки. Рост данного коэффициента также отражает увеличение прибыльности основной деятельности и способствует улучшению финансового состояния организации.

Рентабельность собственного капитала увеличилась. Особенно увеличилась рентабельность в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 6,87 % (по сравнению с 2010 годом на 4,45 %). Если сравнивать 2012 год с 2011 годом, то заметно снижение показателя в 2 раза. Это объясняется ростом заемных средств в 2012 году в организации. А увеличение рентабельности собственного капитала говорит об эффективности его деятельности и эффективности использования собственного капитала, что приемлемо для 2013 года.

Что же касается дебиторской и кредиторской задолженностей, то видно, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 1,3 раза за 2013 год. Проанализировав показатели 2011 и 2012 года заметим, колебания, как в дебиторской задолженности, так и в кредиторской задолженности. Особенно следует обратить на 2012 год, где было

снижение дебиторской задолженности и увеличение кредиторской задолженности.

Главным образом это связано с кризисом, который был на пике в этом году. К 2013 году кредиторская задолженность уменьшается, а дебиторская - увеличивается. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование организацией в обороте привлеченных средств. Это свидетельствует о том, что существует значительная экономическая зависимость от кредиторов - поставщиков, что может создать угрозу финансовой устойчивости организации.

Из приведенных данных видно что структурный показатель себестоимости снижается в 2013 г. по сравнению с 2011-2012 гг. на 1,09 п.п. и на 1,44 п.п. соответственно, что способствует тому, что больший объем полученного дохода «идет» на формирование прибыли, а не на покрытие затрат.

Положительным фактом в деятельности организации увеличение структурного показателя чистой прибыли к отчетному периоду до 7,92%, т.е. с каждого рубля полученной выручки ОАО «Калугаприбор» получает 7,92 коп. чистой прибыли. Рост данного показателя свидетельствует об увеличении собственных источников финансирования деятельности организации и повышению уровня ее финансовой устойчивости. Анализ доходов организации представлен в таблице 2.

Таблица 2. Анализ доходов и расходов организации
ОАО «Калугаприбор»

Виды доходов организации	Годы			Изменение показателей 2013 г. в % (±) п.п. к	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Динамика доходов организации, тыс. руб.					
Доходы от обычных видов деятельности	904068	1203918	1311577	145,08	108,94
Прочие доходы	21533	69755	34968	ув 1,63 р.	50,13
ИТОГО доходов	925601	1273673	1346545	145,48	105,72
Структура доходов организации, %					
Доходы от обычных видов деятельности	97,67	94,52	97,4	-0,27	2,88
Прочие доходы	2,33	5,48	2,6	0,27	-2,88
ИТОГО доходов	100	100	100	-	-
Виды расходов организации	Годы			Изменение показателей 2013 г. в % (±) п.п. к	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Динамика расходов организации, тыс. руб.					
Расходы по обычным видам деятельности	809729	1084389	1158759	143,1	106,86
Прочие расходы	65882	143115	57910	87,9	ум 2,47 р.
Налог на прибыль и	18440	31153	13556	73,51	ум 2,3

иные аналогичные обязательные платежи					р.
ИТОГО расходов	894051	1258657	1230225	137,6	97,74
Структура расходов организации, %					
Расходы по обычным видам деятельности	90,57	86,15	94,2	3,63	8,05
Прочие расходы	7,37	11,37	4,7	-2,67	-6,67
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	2,06	2,48	1,1	-0,96	-1,38
ИТОГО расходов	100	100	100	-	-

По приведенным данным видно, что как в абсолютном так и в относительном выражении преобладают доходы от обычных видов деятельности, что является обоснованным с организационно-экономической точки зрения. В 2012 г. происходит относительное снижение структурного показателя прочих доходов, что обусловлено сложившимися условиями хозяйствования.

Динамика и структура расходов аналогична рассматриваемым критериям доходов – преобладание обычного вида деятельности. Сравнительный анализ доходов и расходов показывает, что в 2013 г. за счет обычного вида деятельности в организации формировалось 97,4% дохода. При этом данный вид деятельности требует на его финансирование 94,2% от общей суммы расходов. Разница между структурными показателями доходов и расходов позволяет компенсировать отрицательный результат по прочей деятельности, «сглаживая» тем самым резкое снижение показателя прибыли до налогообложения.

Литература

1. Федеральный закон « О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
2. Приказ Минфина России от 28.11.96 № 101 «Об утверждении порядка публикации годовой бухгалтерской отчетности открытыми акционерными обществами», (ред. от 27.07.2010).
3. Приказ Минфина России от 06.07.99 г. № 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99), (ред. от 08.11.2010).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), (ред. от 27.04.2012).
5. Барноголец С.Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития, М: Финансы и статистика, 2013. - 284 с.
6. Бужинский А.И, Шеремет А.Д. Методика экономического анализа деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 457 с.
7. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности. - М.: Финансы, 2012. – 289 с.

ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Кыльчик Э. Г. студентка 2-го курса магистратуры
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье описаны проблемы стандартизации государственного финансового контроля в России и рассмотрены возможные пути решения данной проблемы. Выявлена и обоснована необходимость использования международных стандартов в процессе разработки национальных стандартов финансового контроля.

Ключевые слова. Стандартизация государственного финансового контроля, система финансового контроля, органы государственного контроля, международные стандарты.

Эффективность в упорядочении экономических отношений во многом зависит от типа государства, экономического развития и исторических факторов. Современные условия экономического развития ужесточают требования к эффективности решения задач управления различными сферами государственной жизни, в т.ч. и связанных с реализацией финансового контроля. Стандартизация выступает в качестве универсального способа государственного регулирования экономических процессов. Как верно отметил Бурцев В.В. в своей статье: «стандартизация ГФК — это установление норм, правил и характеристик, справедливых для всех участников контрольной деятельности» [1]. Создание единой и стандартизированной системы финансового контроля на территории РФ необходимо для успешного развития экономики страны, поскольку в правовом государстве не может и не должно быть сфер, свободных от финансового.

В настоящее время вопрос о формировании системы стандартизации финансового контроля очень актуален. В России не разработаны основы научной методологии государственного финансового контроля, не установлены основные направления организации финансовой безопасности государства и не налажена система взаимодействия между контрольными органами.

Лишь при наличии эффективной системы финансового контроля возможна стабилизация финансово-экономического положения государства в целом и его экономической безопасности. Россия сейчас находится на стадии интеграции в мировую экономику, в связи с чем ей необходимо руководствоваться международными стандартами в процессе унификации национальных стандартов финансового контроля.

Процесс этот уже ведется, однако он не носит системного характера. Рассматривая финансовый контроль как систему, следует понимать, что в неё входят такие составные части как: государственный финансовый контроль, государственный аудит, муниципальный финансовый контроль и аудиторский контроль [3]. Для них должны быть разработаны единые стандарты и принципы, из чего вытекает необходимость формирования нормативно-правовой базы финансового

контроля, позволяющей четко регламентировать деятельность всех структурных элементов контроля, в т.ч. и негосударственных, тем самым обеспечить тесное взаимодействие между ними.

Государство должно налаживать эффективную систему стандартов и обеспечить правовые условия для их выполнения. Одной из основных причин, мешающих стандартизации финансового контроля в России, является устаревшая законодательная база, регулирующая основные вопросы организации и проведения комплексного контроля. Нестабильность социально-экономической обстановки требует пересмотра устаревших инструкций и стандартов.

Важно отметить, что стандартизация предполагает системную взаимосвязь между всеми регламентирующими документами, разрабатываемыми некоторыми органами финансового контроля, в т.ч. методическими указаниями, сборниками инструкций, рекомендациями по проведению контрольных мероприятий и т.д.

В конечном итоге должна быть сформирована такая система методической и информационной совместимости, которая учитывала бы специфику не только конкретных органов и подразделений, а всех контрольных органов государства. Это позволило бы им согласовать свою деятельность с общими стандартами.

Если взять в пример аудиторскую деятельность в РФ, можно отметить, что она регламентируется целым списком правил и стандартов, и аналогичные издания имеются во всех странах с развитым рынком аудиторских услуг. Такая же система стандартов необходима и для сферы государственного финансового контроля. Использовать имеющиеся стандарты аудиторской деятельности было бы верным решением при разработке стандартов финансового контроля. Из российских стандартов лишь малую часть можно соотнести с высоким требованиям международных правил и норм, поэтому зарубежные стандарты также следует учитывать при разработке стандартов финансового контроля. В тоже время при разработки стандартов контроля не обходимо учитывать, «что под контрольной средой следует понимать общее отношение руководства экономического субъекта к необходимости организации и осуществления внутреннего контроля над функционированием данного субъекта и, как следствие принимаемые в этой связи действия»

Важным моментом является то, что в настоящее время существует три вида международных стандартов: международные стандарты финансовой отчетности, международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора и международные стандарты аудита.

Однако все они носят лишь рекомендательный характер и зачастую представляют собой рассмотрение проблем и способов их решения лишь в общем плане. Несмотря на это, именно на базе МСФО должна формироваться национальная система финансового отчета и отчетности, поскольку в них отображается лучший мировой опыт финансового учета.

За последнее время в РФ было проведено много работы по анализу основных принципов финансового учета и сопоставлению имеющихся

национальных стандартов с МСФО. Это позволит принять ряд документов, регулирующих порядок составления финансовой отчетности, утвердить в соответствии с МСФО перечень обязательных отчетов, подлежащих составлению по итогам деятельности за определенный период и разработать отечественные стандарты оценки деятельности органов контроля.

В своей статье о стандартизации государственного финансового контроля В.В. Бурцев верно отметил, что стандартизация должна опираться на последние достижения науки и практический опыт, находить наиболее оптимальные решения задач финансового контроля [1]. Для этих целей можно воспользоваться предложением Ю.Ю. Болдырева о разработке технико-экономических норм и нормативов на основные контрольные операции, что на наш взгляд позволит сделать оценку труда контролеров более объективной, ввести единую систему учета объема и качества их труда [2].

Таким образом, стандартизация государственного финансового контроля будет способствовать более тесному взаимодействию различных контрольных органов в рамках координации процесса организации и проведения контроля, регламентировать выполнение целей и задач финансового контроля для минимизации затрат времени и дублирования функций, использовать результаты деятельности органов контроля и устанавливать критерии оценки эффективности их работы, унифицировать методики проведения контроля в рамках различных объектов государственного финансового контроля, определять уровень развития государственного финансового контроля и стимулировать его прогресс.

Литература

1. Бурцев, В.В. К вопросу о стандартизации государственного финансового контроля / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1.
2. Болдырев, Ю.Ю. Проблемы правового и методологического обеспечения деятельности Счетной палаты Российской Федерации и контрольно-счетных палат субъектов Российской Федерации / Ю.Ю. Болдырев // М., 1998.
3. Сахаров, Г.В., Колесов Е.С. Внутренний контроль: сущность и функции. Труды ВЭО. - М. т.115 №4 / 2009. С.219-231
4. Столяров Н.С. Проблемы стандартизации финансового контроля // Аудит и финансовый анализ. 2006. № 4. С. 6-9.
5. Шохин С.О., Воронина Л.И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. — М.: Финансы и статистика, 1997.

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОАО «КАЛУГАПРИБОР»

Майорова А.В., студентка 5-го курса
Руководитель Белова Е.Л., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

В современных экономических условиях от хозяйствующего субъекта требуют ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности по определенным правилам, которые будут последовательно применяться из года в год. Эти правила закрепляются во внутреннем документе организации – учетной политике.

Учетная политика организации является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, так как выбранная организацией учетная политика оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов, показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Однако во многих организациях до сих пор формирование учетной политики продолжает оставаться выполнением «повинности», требуемой законодательством и носит весьма формальный характер, когда важен сам факт наличия документа, а не его содержания.

В статье был проведен анализ влияния учетной политики на показатели, характеризующие финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Изучив литературу, мы выявили, что в методиках анализа многих авторов широко используется коэффициентный метод, в соответствии с которым рассчитываются основные показатели-коэффициенты, рассматриваемые либо в динамике, либо в сравнении с другими показателями. Распространенность такого подхода объясняется его простотой, наличием достаточной информационной базы и возможностями однозначной интерпретации. Для анализа влияния учетной политики на показатели финансового состояния были выбраны показатели, наиболее полно характеризующие финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Наименование и формулы расчета этих коэффициентов приведены в таблице 1.

Таблица 1 Формулы расчета основных показателей финансового анализа

Показатели	Обозначение	Формула расчета
Ликвидности и платежеспособности		
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл.	$Ктл. = \frac{к.1200}{к.1500 - к.1530}$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	Кбл.	$Кбл. = \frac{к.1230 + к.1240 + к.1250}{к.1500 - к.1530}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал.	$Кал. = \frac{к.1240 + к.1250}{к.1500}$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Ксос.	$Ксос. = \frac{(к.1300 + к.1530) - к.1100}{к.1200}$
Финансовой устойчивости		
Коэффициент финансовой	Кфу.	$Кфу. = \frac{к.1300 + к.1400}{к.1600}$

устойчивости		
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Кавт.	Кавт.= к.1300 + к.1530 / к.1600
Коэффициент финансирования	Кск/зк.	Кск/зк.= к.1300 / к.1500+ к.1400
Рентабельности		
Рентабельность продаж по операционной прибыли	Рпр.	Рпр= к.2300+к.2330/ к.2110
Рентабельность продаж по чистой прибыли	Рпр(ч).	Рпр(ч)= к.2400 / к.2110
Рентабельность собственного капитала	Рск.	Рск.= к.2400 / к.1300+к.1530
Рентабельность активов	Ракт.	Ракт.= к.2300/к.1600
Деловой активности		
Фондоотдача	Фотд.	Фотд.= к. 2110/среднегодовая к.1150
Коэффициент общей оборачиваемости активов	Кобщ.об.	Кобщ.об.= к. 2110/к. 1600
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Коб.об.а.	Коб.об.акт. = к. 2110 / к. 1200
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Коб.ск.	Коб.с.к. = к. 2110 / к. 1300

Все выше приведенные показатели были рассчитаны на примере ОАО «Калугаприбор» за динамику лет 2011-2013 года и представлены в таблице 2.

Таблица 2 Основные показатели финансового состояния ОАО «Калугаприбор»

Показатель	2011	2012	2013
Коэффициент текущей ликвидности	2,77	2,91	2,30
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	1,52	1,03	1,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,04	0,39	0,61
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,61	0,62	0,53
Коэффициент финансовой устойчивости	0,81	0,82	0,76
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,80	0,80	0,74
Коэффициент финансирования	4,05	3,96	2,78
Рентабельность продаж по операционной прибыли	0,16	0,10	0,05
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,11	0,08	0,03
Рентабельность собственного капитала	0,12	0,09	0,04
Рентабельность активов	0,12	0,09	0,04
Фондоотдача	2,81	3,93	4,11
Коэффициент общей оборачиваемости активов	0,98	0,90	0,87
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,58	1,70	1,56
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,08	1,13	1,18

Как мы видим, коэффициент рентабельности в 2013 году пошел на спад по сравнению с 2011. И мы приведем пример, с каким из элементов

учетной политики это может быть связано: порядок списания отклонения фактической себестоимости от нормативной:

Порядок списания отклонения фактической себестоимости от нормативной может быть следующим: либо отклонение в конце месяца полностью списывается на финансовые результаты, либо распределяется между отгруженной готовой продукцией и остатками продукции на складе. Следовательно, данный элемент учетной политики может отразиться на величине себестоимости, а она, в свою очередь, влияет на рентабельность продаж, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов.

Итак, практически каждый элемент учетной политики влияет в той или иной степени на значения финансовой отчетности и, следовательно, на финансовые коэффициенты, в таблице 3 наглядно показано, каким образом происходит это влияние.

Таблица 3 Влияние элементов учетной политики на показатели финансового состояния

Элемент учетной политики		Направление влияния учетной политики на показатели финансового состояния	
		увеличение	уменьшение
1		2	3
Переоценка основных средств	Дооценка	Кфу, Кавт, Кзк/ск, ЧА	Рпр,Рск, Ракт, Фотд, Кобщ.об, Коб.ск
	ученка	Рпр,Рск, Ракт, Фотд, Кобщ.об, Коб.ск	Кфу, Кавт, Кзк/ск, ЧА
Применение ускоренных методов амортизации основных средств		Ктл, Ксос, Фотд, Кобщ.об	Рпр, Рск, Ракт, Роб.к,ЧА
Списание стоимости основных средств, стоимостью менее 40 тысяч		Ксос, Фотд, Кобщ.об	Рпр, Рск, Ракт, Роб.к,ЧА
Учет ремонта основных средств	Расходы будущих периодов	Ктл	Ксос,Коб.мз
	Создание резерва	Кфу,Кавт, Кзк/ск	Рпр, Ракт,Роб.к, К об.мз
Включение в состав основных средств объектов недвижимости, подлежащих гос. регистрации		ЧА	Рпр,Рск, Ракт, Фотд, Кобщ.об, Ксос
Начисление амортизации нематериальных активов способом уменьшаемого остатка		Рпр,Рск, Ракт, Роб.к	ЧА
Списание ТЗР упрощенными методами		Ктл, Рпр,Рск, Ракт, Роб.к	Ксос,Кобщ.об, Коб.мз
Оценка списываемых	ФИФО	Ктл, Рпр, Рск, ЧА	Кобщ.об, Коб.мз

материально производственных запасов	ЛИФО	Кобщ.об, Коб.мз	Ктл, Рпр, Рск,ЧА
1		2	3
Порядок списания отклонения фактической себестоимости от нормативной пропорционально остаткам и реализованной готовой продукции		Ктл, Коб.мз,К общ.об, Коб.ск, ЧА	Ксос, Рпр
Списание спецодежды со сроком использования менее 12 месяцев линейным способом		Ктл, Ксос, Рпр, Рск, Ракт, Роб.к,ЧА	Кобщ.об, Коб.мз
Срок списания НИОКР		Ктл, К сос, Кобщ.об	Рпр, Рск, Ракт, Роб.к, Ча
Списание управленческих расходов и расходов на продажу пропорционально себестоимости реализованной продукции		Ктл, Коб.мз,К общ.об, Коб.ск, ЧА	Ксос, Рпр
Перевод долгосрочной задолженности в краткосрочную			Ктл,Кбл, Ксос
Включение дополнительных затрат, связанных с получение займов и кредитов в состав дебиторской задолженности		Ктл,Кбл,Рск,ЧА	Кобщ.об, Ксос
Формирование первоначальной стоимости финансовых вложений без учета суммовых разниц и дополнительных затрат		ЧА, Ксос	Ктл, Кбл, Каб, Рпр, Рск, Ракт, Роб.к, Кобщ.об
Создание резервов по сомнительным долгам		Кобщ.об	Ктл, Кбл, Рск, Ракт, Роб.к, ЧА, Ксос
Создание резервов предстоящих расходов		Ктл, Кфу, Кавт, Кзк/ск	Рск, Ракт, Роб.к, Кобщ.об, Коб.мз, Коб.ск
Метод учета поступлений государственной помощи		Ктл, Кбл, Кфу, Кавт, ЧА	Ксос, Кзк/ск, Рск, Кобщ.об, Коб.мз, Коб.ск
Признание выручки от выполнения работ с длительным циклом изготовления по мере готовности		Рпр, Рск,Ракт, Роб.к, Кобщ.об, Ксос, Коб.мз, Фотд,ЧА	

Таким образом, понимая механизм формирования учетных данных, организация способна воздействовать на свою отчетность и финансовые коэффициенты, изменять их в нужном ему направлении. То есть учетная политика, при должном умении и желании.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) утверждено Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.12.2012 № 164н).
2. Абдукаримов, И. Т., Беспалов, М. В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2013. - 215с.
3. Курбангалеева О.А. Учетная политика организации//Справочник экономиста.-2011.-№ 2.-с.87

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Маленков А.М. – магистрант
Калужский филиал Финансового университета, Калуга

Аннотация: В статье дается технологический процесс проведения внутреннего контроля, последовательность в проведении которого, на мой взгляд, наиболее эффективна.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, международный стандарт аудита, аудируемые лица, внутренний контроль.

Внутренний аудит представляет собой независимую деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в интересах руководителей. Он осуществляется Ревизионной Комиссией или штатными сотрудниками бухгалтерии

Необходимо отметить, что внутренний аудит является не самоцелью, а неотъемлемой частью системы регулирования. Цель данной системы заключается в выявлении отклонений от обще принятых нормативов, а также нарушений законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов [1].

Основная задача внутреннего аудита — решение отдельных функциональных проблем управления, разработка и проверка информационных систем предприятия[2].

Внутренний аудит — неотъемлемая часть управленческого контроля предприятия. Он может быть и независимым, т.е. непосредственно подчиняться не исполнительному органу предприятия, а внешним учредителям.

Правило (стандарт) аудиторской деятельности в РФ определяет внутренний аудит как организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Организация, роль и функции внутреннего аудита определяются самим экономическим субъектом, а именно его руководством и (или) собственниками в зависимости от:

- содержания и специфики деятельности экономического субъекта;
- объемов показателей финансово-экономической деятельности

- экономического субъекта;
- сложившейся системы управления экономического субъекта;
- состояния внутреннего контроля.

Функции внутреннего аудита могут выполнять специальные службы или отдельные аудиторы, состоящие в штате экономического субъекта, ревизионные комиссии (ревизоры).

К институтам внутреннего аудита относятся назначаемые собственниками и (или) руководством экономического субъекта ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов.

Работа внутреннего аудита имеет для руководства и (или) собственников экономического субъекта информационное и консультационное значение; она призвана содействовать оптимизации деятельности экономического субъекта и выполнению обязанностей его руководства.

Объекты внутреннего аудита могут быть различными в зависимости от особенностей экономического субъекта и требований его руководства и (или) собственников.

Как правило, функции внутреннего аудита включают:

- проверки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработку рекомендаций по улучшению этих систем;
- проверки соблюдения законов и других нормативных актов, а также решений и указаний руководства собственников;
- проверку деятельности различных звеньев управления;
- проверки наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества экономического субъекта;
- оценку используемого экономическим субъектом программного обеспечения;
- специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;
- разработку и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Объективность внутреннего аудита обеспечивается степенью его независимости в структуре управления экономического субъекта. Это требование к внутреннему аудиту, как правило, обеспечивается тем, что он подчиняется и обязан представлять отчеты только назначившему его руководству и (или) собственникам и независим от руководителей проверяемых филиалов экономического субъекта, структурных подразделений, органов внутреннего контроля и т.п.

Институтом Внутренних Аудиторов США (Institute Of Internal Auditors) было разработано следующее определение:

Внутренний аудит — это независимая деятельность в организации (на предприятии) по проверке и оценке ее работы в ее интересах. Цель внутреннего аудита — помочь членам организации эффективно выполнять

свои функции. Внутренние аудиторы предоставляют своей организации (предприятию) данные анализа и оценки, рекомендации и другую необходимую информацию, являющуюся результатом проверок.

Внутренними аудиторами являются сотрудники, находящиеся в штате предприятия и подчиненные его руководству. Задачи внутреннего аудита определяются руководством, исходя из потребностей управления, как подразделениями предприятия, так и предприятием в целом.

Деятельность внутреннего аудитора заключается в выполнении широкого круга различных функций, входящих в его обязанности.

Эти функции включают:

- проверку систем контроля, направленную на выработку политики компании в рамках законодательства;
- оценку экономичности и эффективности операций компании;
- проверку уровня достижений программных целей;
- подтверждение достоверности информации, используемой руководством при принятии решений.
- подтверждение правильности и достоверности отчетов менеджеров.

Внутренний аудит решает следующие задачи:

- контроль за состоянием активов и недопущение убытков.
- подтверждение выполнения внутрисистемных контрольных процедур.
- анализ эффективности функционирования системы внутреннего контроля и обработки информации.
- оценка качества информации, выдаваемой управленческой информационной системой.
- внутренний и внешний аудит дополняют друг друга и в то же время существенно отличаются [3].

Литература

1. Сахаров Г.В., Колесов Е.С. Внутренний аудит: сущность и функции. Труды ВЭО. т.115. М. № 4/ 2009. С.219-231.
2. Алборов Р.А. «Аудит в организациях промышленности, торговле и АПК» [Текст] .-М.: Дело и сервис.
3. Сотникова Л.В. «Внутренний контроль и аудит» учебник, 2000 г., Москва.
4. Камышанов П.И. Аудит: стандарты, практика [Текст] . М.: Элиста: АПП «Джангар»2002г.
5. Российская федерация. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008. № 307-ФЗ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОАО «КАЛУГАПРИБОР»

**Неплюева О.Н.
Фатеева Т.Н. к.э.н.**

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Формирование и осуществление рациональной экономически обоснованной учетной политики имеет прямое воздействие на эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Позволяет ускорить оборачиваемость элементов капитала, получить дополнительные внутренние источники финансирования капитальных вложений и оборотных активов, улучшить дивидендную политику, привлечь внешние ресурсы для расширения деятельности¹.

Целью оценки учетной политики организации является:

- подтверждение факта наличия утвержденной учетной политики;
- отражение в учетной политики способов ведения учета организации;
- оценка рациональности и правильности выбранных форм и методов; которые регламентируют методические и организационные основы ведения бухучета и порядка налогообложения.

Критериями эффективности учетной политики является наличие в ней следующих элементов:

1. рабочий план счетов;
2. формы первичных документов, необходимых для оформления хозяйственных операций;
3. формы документов для внутренней отчетности;
4. порядок проведения инвентаризации;
5. методы оценки активов и обязательств;
6. правила документооборота и технология обработки учётной информации;
7. другие решения, необходимые для ведения бухгалтерского учёта, а также принятие соответствующей налоговой политики.

Согласно указанным критериям эффективности учетной политики, проведем оценку эффективности учетной политики для целей бухгалтерского учета на примере ОАО «Калугаприбор».

Подробно проанализировав учетную политику ОАО «Калугаприбор» следует сказать, что организация использует смешанный подход при постановке бухгалтерского учета, он заключается в установлении

¹ Межуева Т.Н. , Бухгалтерский и налоговый учет: учебник- М. : «Росбух», 2011-с. 35.

основных принципов и правил бухгалтерского учета, обеспечивающих доступность и прозрачность финансовой информации, которые корректируются с учетом особенности деятельности хозяйствующего субъекта.

При смешанном подходе рассматриваемая организация способна более рационально выстроить свою учетную политику, принимая во внимание специфику своей деятельности.

ОАО «Калугаприбор» самостоятельно разрабатывает учетную политику ориентируясь на отраслевую принадлежность, объемы производства и другие факторы, соблюдая при этом, законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Методический раздел учетной политики является основополагающим, так как он оказывает влияние на показатели финансовой отчетности, в связи с этим целесообразно рассмотреть взаимосвязь элементов данного раздела с показателями, составляющими финансовый результат ОАО «Калугаприбор», в целом, определяющий эффективность деятельности организации. Для этого следует проанализировать те элементы методического раздела, от которых напрямую зависит финансовый результат.

Выбор в пользу того или иного метода учета организацией делается строго в соответствии с нормативно-правовой базой, регулирующий тот или иной участок, раздел бухгалтерского учета. Это свидетельствует о том, что разработке учетной политики ОАО «Калугаприбор» предшествовал тщательный анализ законодательной базы в области бухгалтерского учета, налогового законодательства и прочих нормативных актов Российской Федерации. Следовательно, учет основных средств, нематериальных активов, готовой продукции и других объектов учета должен вестись исключительно в соответствии с законодательством. В своих положениях, учетная политика исследуемой организации имеет ссылки на нормативные документы.

Амортизация по основным средствам и нематериальным активам начисляется линейным способом. Выбор этого метода объясняется особенностями деятельности организации (в случае, когда объект приносит равный доход на протяжении всего периода его эксплуатации и уменьшение оставшегося срока полезного использования данного объекта происходит равномерно). При выборе данного метода амортизации ОАО «Калугаприбор» преследует цель сблизить налоговый и бухгалтерский учет.

Очевидным недостатком данного метода амортизации является то, что он не нацелен на снижение налога на имущество, к чему стремится большинство организаций, но считать его применение рациональным можно, в случае, когда цены на продукцию стабильны и не меняются слишком часто². Так же к преимуществам линейного метода начисления амортизации является простота и высокая точность расчетов,

² Бухгалтерский учет: учебник / Н.К. Муравицкая, Г.И. Корчинская. -3-е изд., перераб. и доп.- М.: КНОРУС, 2011.- с. 84.

равномерность поступлений отчислений в амортизационный фонд, стабильность и пропорциональность в отнесении на себестоимость выпускаемой продукции.

Из этого следует, что для ОАО «Калугаприбор» выбранный метод начисления амортизации является наиболее целесообразным, благодаря малой трудоемкости расчетов, особенности деятельности организации и специфике оборудования, а так же равномерного отчисления на себестоимость готовой продукции.

Как следует из учетной политики, переоценка нематериальных активов и основных средств не производится, но этот факт нельзя однозначно рассматривать лишь как минус. Да, отсутствие переоценки приводит к возможной неточности в финансовой отчетности и не может служить одним из способов проверки достоверности отчетности, но, с другой стороны, это способствует снижению величины налога на имущество.

Лимит отнесения актива к материально-производственным запасам в ОАО «Калугаприбор» не более 40000 руб. за единицу. Можно сделать вывод, что, отражение имущества в составе оборотных активов будет наиболее рациональным решением, позволяющим улучшить показатель коэффициента текущей ликвидности. Стоит отметить, что наличие такого лимита так же влияет на величину налога на имущество, так как, в пределах данного лимита облагаемой базой является только стоимость основных средств. Очевидно, что исследуемая организация за основу берет налоговое законодательство, что позволяет ей упорядочить систему бухгалтерского и налогового учета.

В целом, можно сделать вывод, учётная политика и указанные в ней методы ведения бухгалтерского учёта основных средств в ОАО «Калугаприбор» соответствуют законодательству РФ и экономическим характеристикам организации. В учётной политике указаны все допущения и требования, являющиеся основополагающими для ОАО «Калугаприбор» при разработке учётной политики.

Таким образом целью совершенствования учетной политики являются такие важные цели, как: снижение трудоемкости. рационализация денежных потоков. повышение инвестиционной привлекательности. отсутствие нареканий со стороны законодательства. Для достижения указанных целей рекомендуется прописать порядок проведения инвентаризации, закрепить, в качестве приложения, перечень должностных лиц, имеющих право подписи первичных документов, создать резервы на ремонт и модернизацию основных средств.

Подводя итог, можно сделать вывод, что грамотно составленная учетная политика является одним из важнейших инструментов управления деятельностью организации и от эффективности ее формирования зависит работа всей организации. Учетная политика рассматриваемой организации может считаться вполне эффективной и грамотной. В ней отсутствуют грубые нарушения, компрометирующие деятельность организации в целом, что несомненно является важным показателем квалификации специалистов, работающих в ОАО «Калугаприбор».

Литература

1. Федеральный «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 23.07.2013г. № 251-ФЗ).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) утверждено Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.12.2012 № 164н).
3. Межуева Т.Н., Бухгалтерский и налоговый учет: учебник- М. : «Росбух», 2011.- 160 с.
4. Бухгалтерский учет: учебник / Н.К. Муравицкая, Г.И. Корчинская. -3-е изд., перераб. и доп.- М.:КНОРУС, 2011.- 184 с.

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ РАБОТЫ

Тазова Т.С. студентка 4-го курса

Руководитель **Кондрашова Н.Г.**, к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе приведен анализ прибыли коммерческой организации на примере ОАО «Калугаприбор» за 2012 -2013 годы и определены факторы, влияющие на изменение этого показателя.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, издержки.

Прибыль – результат финансово-хозяйственной деятельности успешной коммерческой организации. С ее помощью можно оценить эффективность работы организации и определить величину налогооблагаемой базы. Чем больше прибыль, тем более эффективна работа организации. Кроме этого, прибыль, являясь одной из важнейших и самых сложных экономических категорий, аккумулирует в себе доходы, расходы, потери, обобщает результаты хозяйственной деятельности [1]. Актуальность представленной темы сохраняется в силу того, что от точности расчета прибыли, рациональности ее использования зависит эффективность и рентабельность деятельности как самой организации в целом, так и отдельных ее подразделений.

Прибыль характеризуется многообразием видов, в которых она выступает, поэтому перед проведением анализа прибыли коммерческой организации проведем систематизацию используемых видов прибыли и представим их в Таблице 1.

Рассмотрим некоторые виды в анализе прибыли коммерческой организации. Для этого используем показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Калугаприбор», занимающегося производством, ремонтом и сервисным обслуживанием аппаратуры связи, обеспечивающей обработку оперативной информации, как в стационарных, так и в подвижных объектах информационных сетей.

Таблица 1. Классификация прибыли организации

№ п/п	Признаки классификации	Виды прибыли
1.	По источникам формирования, используемым в учете	а) Прибыль от продаж б) Прибыль от прочих операций а) Прибыль (убыток) от операционной деятельности б) Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности в) Прибыль от финансовой деятельности
2.	По составу элементов	а) Маржинальная прибыль б) Валовая прибыль в) Чистая (нераспределенная) прибыль
3.	По характеру налогообложения	а) Налогооблагаемая прибыль б) Прибыль, не подлежащая налогообложению
4.	По периоду формирования	а) Прибыль предшествующего периода б) Прибыль отчетного периода в) Предполагаемая прибыль
5.	По степени обобщения	а) Прибыль организации б) Консолидированная прибыль

Из Отчета о финансовых результатах ОАО «Калугаприбор» за 2012-2013 годы [3] возьмем следующие показатели: В – выручка; С – себестоимость; ВП – валовая прибыль (убыток); КР – коммерческие расходы; ППр – прибыль (убыток) от продаж; Д – доходы от участия; %П – проценты к получению; ПД – прочие доходы; ПР – прочие расходы; ПН – прибыль (убыток) до налогообложения; ТН – текущий налог на прибыль; ОНО – изменения отложенных налоговых обязательств; ОНА – изменения отложенных налоговых активов; ЧП – чистая прибыль.

Расчитаем абсолютное отклонение прибыли (разница между значениями показателя за отчетный и базисный период), темпы роста (отношение значения показателя в отчетном периоде к его значению в базисном периоде), уровень каждого показателя к выручке от продажи [2]. Расчеты сведем в Таблицу 2.

Таблица 2. Анализ прибыли предприятия ОАО «Калугаприбор» за 2013-2012 годы

Показатель	2012 год, тыс. руб.	2013 год, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, (+/-)	Темп роста, %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Отклонение уровня (+/-)
1	2	3	4	5	6	7	8

В	1311577	1395522	83945	106,4	100	100	-
С	1152634	1313646	161012	114	87,9	94,1	6,2
ВП	158943	81876	-77067	51,5	12,1	5,9	-6,2
КР	6125	12246	6121	199,9	0,5	0,9	0,4
ППр	152818	69630	-83188	46,6	11,7	5	-6,7
Д	-	31	31	-	-	0,002	0,002
%П	4397	4272	-125	97,2	0,3	0,3	0,0
ПД	30571	21484	-9087	70,3	2,3	1,5	-0,8
ПР	57910	30660	-27250	52,9	4,4	2,2	-2,2
ПН	129876	64757	-65119	49,9	9,9	4,6	-5,3
ТН	13556	23880	10324	176,2	1,0	1,7	0,7
ОНО	-10136	5084	15220	50,2	0,8	0,4	-0,4
ОНА	-2306	89	2395	3,9	0,2	0,006	0,194
Прочее	-	-8	-8	-	-	0,0006	0,0006
ЧП	103878	46042	-57836	44,3	7,9	3,3	-4,6

Представленные в Таблице 2 данные свидетельствуют о том, что несмотря на рост выручки от продаж в 2013 году на 6,4 % из-за роста себестоимости продукции (на 14 %) валовая прибыль снизилась на 48,5%. Рост коммерческих расходов в 2013 году привел к снижению прибыли от продаж на 53,4 %.

Чистая прибыль в 2013г. сократилась на 55,7 % по сравнению с 2012г. и составила 46042 тыс. руб., однако уровень прибыли по отношению к выручке уменьшился на 4,6 %.

Таким образом, на основании данных Таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

1. Увеличение показателя выручки свидетельствует о том, что больший доход организация получает от основной деятельности;

2. Увеличение себестоимости является отрицательной тенденцией, но может в то же время говорить и об улучшении качества продукции, если это увеличение связано с использованием более дорогого качественного сырья и материалов;

3. Снижение прибыли (убытка) от продаж является отрицательной тенденцией, так как данный показатель свидетельствует о рентабельности продукции и изменении издержек производства и обращения. Из этого следует, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. рентабельность продукции снизилась, а издержки на ее производства возросли;

4. Уменьшение показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли так же указывает на отрицательную тенденцию организации производства в ОАО «Калугаприбор»;

5. Текущий налог на прибыль, характеризующий долю прибыли, перечисляемой в бюджет в виде налога на прибыль, в 2013 году возрос по сравнению с 2012 годом. Рост этого показателя в динамике происходит,

как правило, при увеличении ставок налогообложения и является нежелательным, но не зависящим от организации явлением.

Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности - прибыли коммерческой организации ОАО «Калугаприбор» показал, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом объем валовой прибыли снизилась, что повлекло за собой и снижение чистой прибыли почти на половину. Уменьшение этого показателя финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Калугаприбор» свидетельствует о снижении эффективности ее работы в 2013 году. Основным фактором, послужившим сокращению валовой прибыли, стало повышение себестоимости продукции при небольшом увеличении выручки. И значительное снижение прибыли от продаж произошло за счет увеличения коммерческих расходов в два раза.

Поэтому для повышения эффективности деятельности организации необходимо снизить издержки, а так же расширить круг заказчиков, покупателей, начать распространение продукции за границей, в странах, с которыми данная организация еще не взаимодействовала. Снижение издержек повлечет за собой уменьшение себестоимости продукции, а расширение круга заказчиков будет способствовать увеличению спроса на продукцию и выручки от продаж, а значит и, повышение прибыли. Также для роста прибыли организации необходимо снизить коммерческие расходы.

Таким образом, используя данные Отчета о финансовых результатах коммерческой организации за определенный период можно оценить эффективность работы этой организации и определить факторы, влияющие на ее эффективность.

Литература

1. Булатов А.С., Экономика: учебник – М.: Экономист, 2014.
2. Пласкова Н.С., Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: ЭКСМО, 2012.
3. Финансовая отчетность ОАО «Калугаприбор» за 2012-2013 годы.

ВЛИЯНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Устинова Н.И. студентка 2-го курса магистратуры
Руководитель **Белова Е.Л.** к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается влияние использования разных методов амортизации на формирование себестоимости продукции и прибыли организации, а также на платежеспособность организации и ее возможности самофинансирования.

Ключевые слова: амортизация, линейный метод амортизации, метод уменьшаемого остатка, ускоренная амортизация, учетная политика

Бухгалтерская отчетность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская отчетность является завершающим этапом учетного процесса организации, позволяет определить общую стоимость имущества организации, стоимость основных и оборотных средств, оценить ее кредитоспособность и ликвидность.

Составные части бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс - должен характеризовать финансовое положение организации на отчетную дату; активы и обязательства должны предоставляться с подразделением в зависимости от срока погашения на краткосрочные и долгосрочные;
- отчет о прибылях и убытках - должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период;
- пояснительная записка - содержит сообщение о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации, с соответствующим обоснованием;
- аудиторское заключение, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с законом подлежит обязательному аудиту.

Элементы учетной политики прямо влияют на полную себестоимость товарной продукции, но на величину валовой прибыли они влияют косвенно. В то же время элементы налоговой политики находятся в прямой зависимости от элементов учетной политики организации, что учитывается при расчете налогооблагаемой прибыли. Эти элементы - способы начисления амортизации основных средств, нематериальных активов; способы оценки запасов для определения себестоимости производственно-материальных ресурсов при отпуске их в производство, а также стоимости товаров при их реализации; способы оценки незавершенного производства, готовой продукции и т.п.

При оценке воздействия учетной политики на финансовые показатели наряду с бухгалтерскими правилами формирования себестоимости и прибыли следует обязательно учитывать и правила формирования себестоимости и прибыли в целях исчисления налога на прибыль.

Поскольку амортизационные отчисления являются элементом себестоимости, увеличение их размера приводит к уменьшению прибыли предприятия, а следовательно, и налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль. Таким образом, смена метода амортизации может

изменить налог на имущество и налог на прибыль. Более того, изменится и рентабельность капитала. Поскольку скорость амортизационных процессов, а также их экономический эффект при допустимых к применению методах различна, то налоговые выгоды зависят от приоритетов организации.

В соответствии с линейным методом амортизационные отчисления рассчитываются путем равномерного распределения амортизируемой стоимости объекта основных средств в течение срока его полезного использования.

Так как полезность и производительность основных средств в начальные периоды использования значительно выше, чем в последующие, что обусловлено быстрым моральным износом объекта или значительным возрастанием затрат на ремонт и техническое обслуживание в конце срока полезного использования, то для обеспечения адекватного соотношения расходов с доходами амортизация объекта, начисленная в соответствии с методом уменьшаемого остатка, в каждом текущем периоде должна быть больше, чем в последующем.

При этом способе расчетов норма амортизации применяется к балансовой, а не к амортизируемой стоимости объекта на конец предшествующего периода. Фиксированная норма амортизации принимается равной годовой норме амортизации объекта при прямолинейном методе, умноженной на коэффициент ускорения, обычно равный 2.

Метод уменьшаемого остатка дает более значительные суммы амортизации в первые годы службы амортизируемых объектов основных средств. Использование данного метода позволяет корпорации списывать в первые годы эксплуатации актива или реализации проекта большие суммы, чем, например, при методе равномерного начисления износа (линейном методе). Метод уменьшаемого остатка поощряет инвестиции, поскольку позволяет в большей степени сокращать налогооблагаемый доход.

Рассмотрим процесс накопления амортизации при использовании линейного метода амортизации и метода уменьшаемого остатка на примерах.

Организация приобрела 2 автомобиля стоимость каждого 367 205 руб., со сроком полезного использования 5 лет. Произведем расчет амортизации по линейному методу (см. Таблицу 1), используемому в организации и методом уменьшаемого остатка (см. Таблицу 2).

Таблица 1. Расчет сумм амортизации для автомобилей линейным методом

Год	Стоимость машины, руб.	Норма амортизации, %	Годовая величина амортизационных отчислений		Накопленная амортизация, руб.
			руб.	доля от стоимости, %	
1	734 410	20	146 882	20	146 882

2	734 410	20	146 882	20	293 764
3	734 410	20	146 882	20	440 646
4	734 410	20	146 882	20	587 528
5	734 410	20	146 882	20	734 410

Таблица 2. Расчет сумм амортизации для автомобилей методом уменьшаемого остатка

Год	Стоимость машины, руб.	Норма амортизации, %	Годовая величина амортизационных отчислений		Накопленная амортизация, руб.
			руб.	доля от стоимости, %	
1	734 410	40	293 764	40	293 764
2	440 646	40	176 258	24	470 022
3	264 388	40	105 755	14	575 777
4	158 633	40	63 453	9	639 230
5	95 180	40	38 072	5	677 302

Расчеты доказывают, что при изменении способа начисления амортизационных отчислений изменится и среднегодовая стоимость ОС, а также себестоимость товарной (проданной) продукции, что повлечет изменение валовой прибыли, налога на имущество и налога на прибыль и, в конечном счете, чистой прибыли.

При начислении ускоренной амортизации с применением коэффициента ускорения равного 2 организация экономит на налоге на имущество и налоге на прибыль и, как следствие, получает дополнительные свободные денежные средства, что, в конечном счете, укрепляет ее платежеспособность. За счет роста себестоимости из-за применения ускоренной амортизации и соответствующего снижения валовой прибыли корпорация теряет в чистой (нераспределенной) прибыли, сохраняя основной источник финансирования капитальных вложений, хотя уже не в виде чистой прибыли (фонда накопления), а в виде накопленной амортизации, часто превышающей потенциальную чистую прибыль, за счет экономии на налоге на прибыль.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, организация имеет возможность закрепить в учетной политике один из установленных законом методов амортизации. В свою очередь, использование разных методов амортизации влияет на формирование себестоимости продукции и прибыли организации, а также на платежеспособность организации и ее возможности самофинансирования.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01)
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 536 с. – (Высшее образование)

ПОСТРОЕНИЕ РАБОЧЕГО ПЛАНА СЧЕТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Шлома С.Е. магистрант 2-го курса
Руководитель **Белова Е.Л.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлены принципы определения структуры и содержания рабочего плана счетов. Рассмотрено построение рабочего плана счетов в соответствии с организационно-правовой формой организации.

Ключевые слова: рабочий план счетов, забалансовые счета, разделы плана счетов, синтетический счет, учетная политика.

Ежегодно принимая учетную политику на очередной год, каждая организация не зависимо от организационно-правовой формы утверждает соответствующий рабочий план счетов. Он является неотъемлемой частью учетной политики любой организации. Рабочий план счетов - систематизированный план счетов бухгалтерского учета, применяемых в конкретной организации.

Структура и содержание рабочего плана счетов определяется следующими принципами:

1. отраслевыми особенностями;
2. масштабами и видами деятельности;
3. организационно-правовой формой и структурой организации;
4. необходимостью ведения раздельного учета;
5. требованиями к формированию бухгалтерской отчетности (особенно в части детализации и раскрытия информации);
6. необходимостью «интегрировать» в финансовый учет решение отдельных задач налогового и управленческого учета.

Особенности объектов учёта в некоторых организациях обуславливают применение различных бухгалтерских счетов и, соответственно, различных планов счетов. Различают следующие планы счетов:

- план счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций;
- план счетов бухгалтерского учёта в кредитных организациях;

- план счетов бюджетного учёта.

В случае если организация осуществляет специфическую деятельность и нуждается в дополнении счетов другими, то она имеет право подать заявление в Минфин РФ. Если министерство даст добро, то в план вносятся соответствующие коррективы. Примером таких организаций являются страховые организации с дополнительно введенными счетами бухгалтерского учёта[3].

Согласно приказу Министерства финансов РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» план счетов бюджетного учета состоит из пяти разделов:

1.«Нефинансовые активы» включает в себя сведения об основных средствах, о произведенных и нематериальных активах, начислении амортизации, материалах, готовой продукции и о капитальных вложениях;

2.«Финансовые активы» объединяет информацию обо всех денежных средствах и документах учреждения, о его финансовых вложениях а также обо всех видах дебиторской задолженности, включая бюджетную;

3.«Обязательства» учитываются все виды кредиторской задолженности учреждения;

4.«Финансовый результат» предназначен для отражения разницы между доходами и расходами учреждения за текущий год, доходы будущих периодов и сведения по кассовому исполнению бюджета;

5.«Санкционирование расходов бюджетов» отражается информация о лимитах полученных и переданных бюджетных обязательств, а также о бюджетных ассигнованиях.

Номер счета плана счетов бюджетного учета состоит из 26 разрядов. При формировании номера счета плана счетов бюджетного учета используется следующая структура:

- 1 - 17-й разряды - код классификации доходов, ведомственной, функциональной классификации расходов бюджетов, классификации источников финансирования дефицита бюджетов;

- 18-й разряд - код вида деятельности:

- а) бюджетная деятельность - 1;

- б) приносящая доход деятельность - 2;

- в) деятельность со средствами, находящимися во временном распоряжении - 3;

- 19 - 21-й разряды - код синтетического счета Плана счетов бюджетного учета;

- 22 - 23-й разряды - код аналитического счета Плана счетов бюджетного учета;

- 24 - 26-й разряды - код классификации операций сектора государственного управления.

Разряды 18 - 23 образуют код счета бюджетного учета.

В план счетов включено около 2000 счетов. Столь значительное количество счетов обусловлено структурой бюджетного учета. Следует отметить, что, в сущности, большинство счетов Плана счетов являются субсчетами первого, второго и третьего порядка. Например, если не принимать во внимание первые 17 символов, которые отводятся для кодов бюджетной классификации (КБК), то номер счета по учету материальных запасов бюджетной деятельности составит 110500000. Первый знак «1» указывает вид деятельности (бюджетная). Следующие три знака (105), по существу, указывают номер счета «Материальные запасы». Последующие два знака показывают наименование объекта основных средств (медикаменты и перевязочные средства- 10501, продукты питания- 10502, горюче-смазочные материалы- 10503, строительные материалы- 10504 и т. д.). Учет ценностей, временно находящихся в учреждении и не принадлежащих ему, осуществляется на забалансовых счетах[2].

Практика показывает, что ни одно учреждение не применяет весь спектр утвержденных инструкциями счетов. У кого-то нет операций по расчетам по государственному долгу, какое-то учреждение не является администратором доходов или не осуществляет операций по учету межбюджетных трансфертов. Казенные учреждения или органы власти могут не заниматься производством готовой продукции, соответственно не применять счет 109 00. В связи с этим каждое учреждение должно в обязательном порядке разработать свой рабочий план счетов учета. При разработке рабочего плана счетов необходимо учесть ряд положений. Например, казенные учреждения используют бюджетную классификацию РФ. Будет правильно прописать КБК, КДБ, КРБ, соответствующие операциям коды КОСГУ, не забывая о порядке включения кода бюджетной классификации при формировании номера счета бюджетного учета. Бухгалтерская проводка выстраивается исходя из рабочего плана счетов. От того, насколько грамотно эта проводка будет отражена в главной книге, настолько правильно впоследствии будет составлена и отчетность учреждения.

Субъект учета вправе в порядке, предусмотренном указанной инструкцией, вводить дополнительные аналитические коды синтетических счетов единого плана счетов. При этом учреждение самостоятельно определяет, в каких разделах учета ему необходима детализация аналитики (по основным средствам, материальным запасам, материально ответственным лицам и пр.). Например, бухгалтер имеет право детализировать удержания из заработной платы по их видам: исполнительные листы, алименты и пр. В соответствии с Инструкцией № 157н структура счета состоит из 26 знаков, аналитические коды могут быть зашифрованы в 27-29-м знаках. В таблице структуры счетов, которую составляет бухгалтер, необходимо сделать дополнительные колонки «Аналитические коды счетов». Учетная политика закрепляет введенные счета[4].

План счетов утвержден приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н. Используя этот документ, руководство любой организации может составить свой вариант, подобрав список

аналитических и синтетических счетов, максимально подходящих для ведения учета именно в этой организации. Это стандартный план счетов.

Рабочий план счетов содержит номера и наименования счетов первого порядка (синтетических) и второго порядка (аналитических и субсчетов). Первые в настоящее время выделяется 99, причем каждому присваивается двузначный код – от 01 до 99. Используют «по прямому назначению» только 62, все остальные счета остаются свободными. Что касается субсчетов, то их нумеруют в пределах одного синтетического счета (начиная с 1); кроме того, выделяются забалансовые счета. Наибольшую практическую ценность с точки зрения изучения плана счетов бухгалтерского учета имеют синтетические счета[1]. Их группируют по восьми разделам, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Распределение синтетических счетов плана счетов организаций по разделам

Название раздела	Характеристика раздела
внеоборотные активы (счета 01-08)	основные средства, амортизация основных средств, доходные вложения и материальные ценности, нематериальные активы, амортизация нематериальных активов, оборудование к установке, вложения во внеоборотные активы
производственные запасы (счета 10-19)	материалы, животные на выращивании и откорме, резервы под снижение стоимости материальных ценностей, заготовление и приобретение материальных ценностей, отклонение в стоимости материальных ценностей, НДС по приобретенным ценностям
производственные затраты (счета 20-39)	основное производство, полуфабрикаты собственного производства, вспомогательные производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, брак в производстве, обслуживающие производства и хозяйства
готовая продукция и товары (счета 40-49)	выпуск продукции (работ, услуг), товары, торговая наценка, готовая продукция, расходы на продажу, товары отгруженные, выполненные этапы по незавершенным работам
денежные средства (счета 50-59)	касса, расчетные счета, валютные счета, специальные счета в банках, переводы в пути, финансовые вложения, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги
расчеты (счета 60-89)	расчеты с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками, резервы по сомнительным долгам; по краткосрочным кредитам и займам, по долгосрочным кредитам и займам, по налогам и сборам, по социальному страхованию и обеспечению, с персоналом по оплате труда, с подотчетными лицами, по прочим операциям, с учредителями, с дебиторами и кредиторами, внутрихозяйственные расчеты
капитал	уставной капитал, собственные акции или их доли,

(счета 80-89)	резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль/непокрытый убыток, целевое финансирование
финансовые результаты (счета 90-99)	продажи, прочие доходы/расходы, недостачи и потеря от порчи ценностей, резервы предстоящих расходов, расходы будущих периодов, доходы будущих периодов, прибыли и убытки

Таким образом, формируют рабочий план счетов не только коммерческие организации, но и бюджетные, автономные и казенные учреждения, исходя из особенностей своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности и выполняемых функций. Рабочий план счетов необходим для отражения многочисленного количества показателей ведения финансово-хозяйственной деятельности организации и формирования форм бухгалтерской финансовой отчетности (квартальной, полугодовой, девятимесячной, годовой).

Литература

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» (с изменениями от 08.11.2010).
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.10 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (с изменениями от 29.08.2014).
3. Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет.-М.; Инфра-М, 2012.-688с.
4. Селезнева Г.А. Об изменениях в Единый план счетов и Инструкцию по его применению//Бюджетный учет.-2014.-№10.

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кошкина А.В. студентка 6-го курса
Руководитель **Ерохина В.Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и классифицированы понятия финансового состояния и финансовой устойчивости. Рассмотрена взаимосвязь финансовых коэффициентов для оценки деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, финансовые риски, рентабельность.

Главным условием успешного управления деятельностью предприятия является оценка его реального финансового состояния. Финансовое состояние организации, в первую очередь, характеризуется системой показателей, которые отражают процесс формирования и использования его финансовых средств.

Финансовая устойчивость – состояние организации, показывающее насколько она обеспечена финансовыми ресурсами для ведения производственной деятельности, а также независима от заемного капитала и имеется гарантия погашения своих обязательств ликвидными активами.

В современный период в России является крайне актуальной проблема оценки финансового состояния организации не только для различных государственных организаций, которые контролируют деятельность хозяйствующих субъектов, а так же и для оценки управления самого предприятия. И следует отметить, что проблема анализа финансового состояния реально существует, т.к. в настоящее время в отечественной науке до сих пор так и не утверждён единый подход к проведению данного анализа.

В своих работах Вахрушина М.А. отмечает, то основной задачей анализа финансовой устойчивости является оценка уровня независимости организации от заемных источников финансирования. Она считает, что это необходимо, чтобы ответить на такие вопросы как: 1) насколько организация независима с финансовой точки зрения; 2) растёт, снижается ли уровень этой независимости.[1]

Автор предлагает следующую методику оценки финансовой устойчивости на основании выполнения соотношения.

Оборотные активы < *Собственный капитал* × 2 – *Внеоборотные активы* (1.)

Проведем анализ финансовой устойчивости открытого акционерного общества "Калужский завод автомобильного электрооборудования" ("КЗАЭ"), которое является крупным предприятием Калужской области. [3]

на начало периода: $900\ 082 > (132\ 908 \times 2) - 346\ 599$ тыс. руб.;

на конец периода: $1\ 266\ 266 > (139\ 723 \times 2) - 401\ 266$ тыс. руб.;

Мы видим, что в нашем случае соотношение не соблюдается. Из чего можно сделать вывод, что данная организация является финансово зависимой и финансово неустойчивой.

По-нашему мнению, этого недостаточно, чтобы делать решающие выводы по поводу финансового состояния организации. Во-первых, в данном соотношении рассматривается слишком мало критериев для определения финансовой устойчивости. Во-вторых, данные на начало и конец периода являются недостаточными и необходимо за основу данного анализа брать как минимум три последних периода.

Мы полагаем, что наиболее объективным является метод коэффициентного анализа финансовой устойчивости, согласно которому финансовые коэффициенты являются относительными показателями, которые позволяют с разных точек зрения (структуры капитала, оборачиваемости средств, рентабельности и ликвидности) проанализировать финансовое состояние организации. Данные коэффициенты можно разделить на 4 группы:

1) Коэффициенты, характеризующие использование капитала. К ним относятся: финансовой независимости, финансовой зависимости, финансирования, финансового рычага, маневренности собственного капитала, инвестирования, обеспеченности собственным оборотным капиталом.

2) Коэффициенты деловой активности. К ним относятся: оборачиваемости активов, закрепления, продолжительность оборота.

3) Показатели рентабельности. К ним относятся: рентабельность продаж рентабельность собственного капитала рентабельность активов.

4) Коэффициенты ликвидности. К ним относятся: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.[2]

На основе данной методики анализа финансовой устойчивости организации, проведем расчет данных показателей для оценки ОАО «КЗАЭ с использованием данных бухгалтерской финансовой отчетности.

По результатам анализа финансовой устойчивости ОАО «КЗАЭ» с использованием финансовых коэффициентов видно, что основная часть коэффициентов не соответствует норме. Коэффициент финансовой независимости является очень низким (0,0838). Значение отчетного года ниже значения базисного на 7,7% и ниже прошлого - на 21,3% т.е. наблюдается снижение показателей. Коэффициент финансовой зависимости значительно превышает норму (на 83 %) и наблюдается так же снижение показателей относительно базисного (0, 7%) и прошлого (2,5%) периода. Коэффициент финансового рычага показал снижение показателей более чем на 9% и 30% относительно 2010 и 2011 гг. соответственно. Данный показатель прямо пропорционален финансовому риску предприятия и мы видим, что риск достаточно высокий, т.к. превышает норму почти в 10 раз. Коэффициент финансирования ниже нормы почти на 91% и тоже показывает снижение показателей относительно 2010 и 2011 гг. Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала показывает, какая часть собственного оборотного

капитала находится в обороте. Значение данного коэффициента в отчетном периоде составило -1,8719, что ниже его оптимального значения более чем на 474%.

Это свидетельствует о том, что не обеспечивается гибкость в использовании собственных средств. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом значительно ниже нормы (на 306,6%), но показал улучшение своих значений.

В системе, характеризующей деловую активность организации, наблюдается снижение значений по всем показателям. Это свидетельствует о том, что производственно-технический потенциал предприятия снижается.

По рентабельности продаж наблюдается снижение показателей, что свидетельствует о том, что предприятие получило меньшую прибыль по сравнению с прошлым периодом на 65% п.п. Рентабельность собственного капитала показала улучшение значения на 72,4%, однако рентабельность активов, снизилась на 69,8%, что показывает неспособность предприятия получать прибыль без учета структуры его капитала.

Коэффициент абсолютной ликвидности в отчетном периоде значительно ниже нормы, на 51,8% и составил 0,0963, а так же показывает ухудшение значений в анализируемых периодах на 64,8% и 76,7% относительно базисного и прошлого периода соответственно. Коэффициент критической ликвидности составляет 0,4965. Данное значение является недостаточным и свидетельствует о том, что если положение станет действительно критическим, организации будет трудно погасить текущие обязательства. Коэффициент текущей ликвидности соответствует норме (2,0321), что свидетельствует о том, что платежеспособность организации позволит ей погасить текущие обязательства. Коэффициентный анализ показал, что положение организации является достаточно удовлетворительным и организация способна погашать свои текущие обязательства.

Анализ финансовых коэффициентов позволяет сделать вывод, что данное предприятие обладает удовлетворительным типом финансовой устойчивости. Финансовое состояние ОАО «КЗАЭ» характеризуется нарушением платежеспособности, приводящее к снижению доходности организации. Организации необходимо привлекать дополнительные источники покрытия своих запасов и затрат. Изменить своё положение она может за счет изменения структуры капитала. Изменение структуры пассива баланса для ОАО «КЗАЭ» необходимо направить на увеличение объема собственного капитала и снижение краткосрочной кредиторской задолженности. Результаты анализа, основанные на методике Вахрушиной М.А., позволяют сделать вывод, что организация является финансово неустойчивой, а результаты, коэффициентного анализа, показывают, что организация обладает удовлетворительной финансовой устойчивостью. Сравнивая данную методику определения финансовой устойчивости с методикой представленной автором, можно отметить, что она является более точной, и позволяет выявить наиболее проблемные области в деятельности организации.

Литература

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие /под ред. М.А.Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2011. - 463 с.
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия Учебник - 6-е изд., перераб. и доп. - М. НИЦ Инфра-М, 2013. - 607 с.
3. <http://www.kzae.ru>



**Развитие сферы кредитных услуг
в банковской системе
Российской Федерации**

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ КРЕДИТНОГО РЫНКА

Шостак Е.В., студент 3 курса
Радченко Г.С. кандидат физико-математических наук,
Академия Психологии и Педагогике ЮФУ, НИИ Физики ЮФУ,
Ростов-на -Дону

Увеличение масштабов накопления денежного капитала в условиях капитализма обусловило развитие кредитного рынка. Под влиянием спроса и предложения происходит движения ссудного капитала: капитал, накапливаемый в виде денежных средств, превращается непосредственно в ссудный капитал.

Кредитный рынок как экономическая категория выражает социально-экономические отношения, которые определяются законами капиталистического хозяйствования, формирующими в конечном итоге его сущность, т.е. связи и отношения как внутри самого рынка, так и во взаимодействии с другими экономическими категориями.

Сущность кредитного рынка не зависит от того, какой денежный капитал используется на нем: собственный или чужой, аккумулированный, т.е. не имеет значения, ведет ли банкир свое дело лишь при помощи собственного капитала или только при помощи капитала, депонированного у него.

Содержание, характер использования, закономерности развития кредитного рынка определяются социально-экономическими отношениями капиталистического способа производства. В свою очередь сущность этого рынка предопределяет конкретную роль, которую он выполняет в современном механизме государственно-монополистического капитализма.

Кредитный рынок способствует росту производства и товарооборота, движению капиталов внутри страны, трансформации денежных сбережений в капиталовложения, реализации научно-технической революции, обновлению основного капитала. В этом смысле рынок опосредствует различные фазы воспроизводства, является своеобразной опорой материальной сферы производства, откуда она черпает дополнительные денежные ресурсы.

Функции кредитного рынка определяются его сущностью и ролью, которую он выполняет в системе капиталистического хозяйства, а также задачами по воспроизводству капиталистических производственных отношений.

Выделяют пять основных функций кредитного рынка:

1. обслуживание товарного обращения через кредит;
2. аккумуляция или собирание денежных сбережений (накоплений) предприятий, населения, государства, а также иностранных клиентов;
3. трансформация денежных фондов непосредственно в ссудный капитал и использование его в виде капиталовложений для обслуживания процесса производства;
4. обслуживание государства и населения как источников капитала для покрытия государственных и потребительских расходов;

5. ускорение концентрации и централизации капитала, содействие образованию мощных финансово-промышленных групп.

Указанные функции кредитного рынка направлены на поддержание капиталистического способа производства, обеспечение функционирования экономической системы государственно-монополистического капитализма.

Отражая накопление и движение денежного капитала, кредитный рынок органически связан с движением стоимости в ее денежной форме, с образованием и использованием различных денежных фондов в виде кредитных ресурсов и ценных бумаг. Посредством рынка можно измерить и определить движение, объем, направление денежных фондов, идущих на развитие капиталистического общественного воспроизводства, воздействие его на социально-экономические отношения.

Литература

1. Ефимова, М.С. Все о кредите для населения. – М.: Омега – Л, 2009. – 176
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. – 6-е изд. – М.: КНОРУС, 2009.
3. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: теория и практика – М.: Финансы и статистика, 2007. – 269 с.
4. Непомнящих, А.В. Вопросы совершенствования банковского потребительского кредитования в РФ // Банковские услуги. – 2009, № 6.

СОЗДАНИЕ НОВОГО БАНКА РАЗВИТИЯ (НБР) БРИКС КАК АЛЬТЕРНАТИВА ДОЛЛАРОВОЙ СИСТЕМЕ РАСЧЕТОВ

Тимошина В.А., студентка 3 – го курса
Руководитель **Косихина О.П.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситет, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены причины создания Нового банка развития (НБР) и определены направления и перспективы его деятельности.

Ключевые слова: страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика), Форталезская декларация, Новый банк развития (НБР)

Создание Нового банка развития (НБР) БРИКС, предназначенного для финансирования инфраструктурных проектов и прочих программ, направленных на поддержание устойчивого роста развивающихся экономик, – это крупнейшее достижение. На сегодняшний день

развивающиеся страны утратили доверие к существующей системе международного кредитования с её жёсткими условиями на получение средств и неспособностью защитить от финансовых потрясений.

Страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика) играют весомую и постоянно растущую роль в мировой политике и международных отношениях. «Пятерка» принимает все более активное участие в решении вопросов энергетической безопасности, борьбы с международным терроризмом, экологии, демографии и др. В период финансово-экономического кризиса в 2008–2009 гг. именно страны БРИКС, прежде всего, Китай, Индия и Бразилия, стали теми главными двигателями, которые помогли вновь начаться экономическому росту. Государства БРИКС во многом определяют пути преодоления последствий кризиса, динамику мирового экономического развития. Они отражают объективную тенденцию к усилению экономической взаимозависимости стран, увеличению роли интеграционных процессов[2].

На долю пяти стран БРИКС приходится 45% населения, 25% мирового ВВП (по паритету покупательной способности национальных валют) и 30% территории Земли [6]. Все участники БРИКС – члены G-20. По состоянию на 2013 год общий номинальный ВВП этих государств составляет 16,039 трлн. долл. (см. рисунок 1).

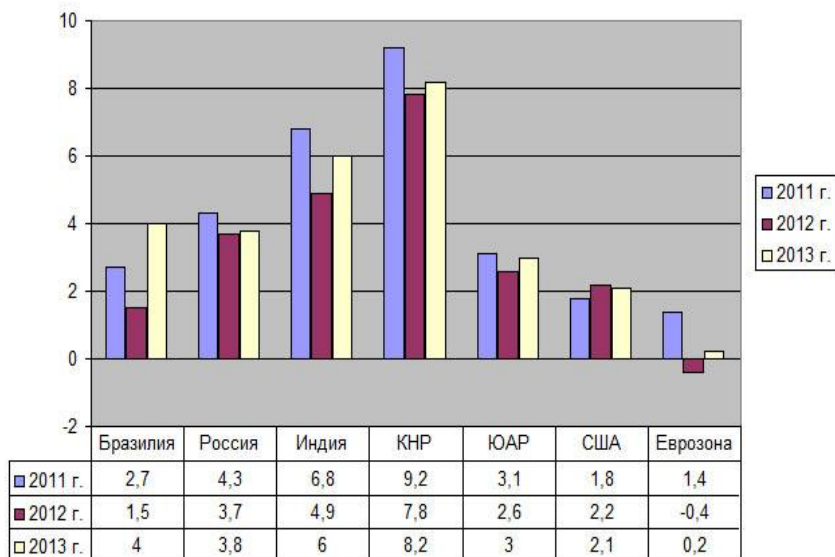


Рисунок 1. Динамика изменения ВВП стран БРИКС, 2010–2013 гг. (в % к предыдущему году) [4]

Представленная диаграмма отражает высокие темпы роста ВВП стран БРИКС. США и страны ЕС понимают, что страны БРИКС в ближайшем будущем могут конкурировать не только с НАФТА, но и с ЕС.

К сожалению, на современном этапе воздействие развивающихся стран на принятие решений международными кредитно-финансовыми организациями не соответствует их растущему экономическому влиянию. Так, хотя на страны БРИКС приходится более пятой части мировой экономики, сообща они владеют всего 11 процентами голосов в МВФ. Однако западные страны не одобряют проведение реформ, потому что передав большую долю голосов развивающимся странам, они частично утратят своё собственное влияние. С этой точки зрения Новый банк развития (НБР) БРИКС представляет собой попытку развивающихся стран создать равные условия в системе, которая не смогла идти в ногу с их экономическим ростом.

Действительно пришло время, чтобы новая валютная и экономическая системы заменили Всемирный банк (Международный банк реконструкции и развития), который является своего рода гигантским казино и грабительским долларovým проектом Уолл-стрит. На данный момент 6 американских банков управляют двумя третями всех банковских активов в мире (в 2008 — чуть более 40%).

Система БРИКС предлагает более здоровую альтернативу долговой кабале долларовой системы, которая печатает деньги, когда захочет. Современный мир не должен быть однополярным, мировой экономике недостаточно одной валютной организации (такой как МВФ). Новая финансовая организация должна стать альтернативой Всемирному банку и Международному валютному фонду. По словам президента Бразилии Дилмы Русеф, создание банка БРИКС является важным шагом на пути изменения глобальной финансовой архитектуры.

Документ о создании Банка развития был подписан 15 июля 2014 года, в первый день VI саммита БРИКС в бразильском городе Форталеза.

Страны БРИКС договорились, что оплаченный капитал банка составит \$10 миллиардов и возможно будет распределён пропорционально между участниками. Страны также условились, что объём разрешённого капитала банка составит \$100 миллиардов, а распределённый капитал — \$50 миллиардов. Россия намерена внести в капитал банка \$2 миллиарда в течение семи лет. Решения в Банке развития будут приниматься специальным большинством голосов, предполагающим их поддержку четырьмя из пяти представителей стран — членов БРИКС [3].

Банк БРИКС является благоприятным предзнаменованием для многочисленных развивающихся стран, благодаря ему можно компенсировать существующие недостатки в деятельности международных финансовых структур. Учреждение Банка развития БРИКС будет способствовать преодолению кризисов, например таких, как на Кипре. Новая финансовая структура БРИКС будет больше помогать развивающимся странам, поскольку МВФ и Всемирный банк предлагают ограниченные и жесткие условия помощи и кредитования. Например, Всемирный банк придерживается строгих критериев в проектах кредитования и западной системы ценностей, поэтому строительство инфраструктуры и энергетические проекты в многочисленных развивающихся странах не могут получить кредитную поддержку этого банка. Основание Банка БРИКС предоставит больше выбора для

развивающихся стран в получении кредита, а также будет эффективно обеспечивать поток капитала и торговые контакты между странами. Несмотря на существующие противоречия в интересах, обусловленных разными политическими системами, экономическими структурами, национальной культурой, а также историческими и географическими факторами, страны БРИКС все же придерживаются единых позиций и интересов в деле реформирования международной финансовой системы и углубления международного сотрудничества. Банк развития БРИКС будет способствовать большей независимости стран-участниц группы от финансовой политики западных государств.

Литература:

1. ФОРТАЛЕЗСКАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ (принята по итогам шестого саммита БРИКС в г. Форталеза, Бразилия, 15 июля 2014 года) // <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf>
2. Беклямишев В.О. Теория многополярности и образ многополярного мира во внешнеполитических доктринах стран БРИКС.// <http://www.lawinrussia.ru/node/294417>
3. БРИКС - стратегически важное направление внешнеполитической деятельности России.// <http://aftershock.su>
4. Данные инвестиционного банка «Goldman Sachs» (<http://www.goldmansachs.com/investorrelations/financials/current/annual-reports/2013.html>)
5. Мигел А.А., Косихина О.П. Неоднозначность реализации основных постулатов рынка и «экономикса» в условиях Запада и современной России // Сборник «Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке». Материалы международной научной конференции, 2014г.
6. Современная экономическая наука: учебное пособие под ред. Н.Н. Думной, И.П. Николаевой. Москва, Юнити-Дана, 2012 г.

О СУЩНОСТИ И ФУНКЦИЯХ КРЕДИТА

Шостак Е.В., студент 3 курса

Радченко Г.С. к.ф.-м.н., старший преподаватель

Академия Психологии и Педагогики ЮФУ, НИИ Физики ЮФУ

Это проявление сущности кредита, выражение его общественного назначения. Функции кредита относятся к кредитным отношениям в целом, а не к отдельным взаимоотношениям заемщика и кредитора.

Принято выделять три функции кредита.

Во-первых, распределительная функция, которая заключается в том, что благодаря кредитным отношениям временно свободные денежные средства перераспределяются в пользу тех, кто в них нуждается. Таким образом осуществляется переход активов в более эффективные отрасли экономики. Возможно внутриотраслевое и межотраслевое перераспределение. В современном мире, когда кредитование происходит

преимущественно через банковскую систему, основным является межотраслевое перераспределение средств.

Вторая функция кредита – создание кредитных средств обращения и замещения наличных денег, или эмиссионная функция. Кредитные средства в обращении создаются не отдельным банком, а финансовой системой в целом. Этот эффект известен также под названием «банковский мультипликатор».

Третья функция кредита – осуществление контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов, или контрольная функция.

Платность кредитных средств создает условия для того, чтобы заемщики использовали их наиболее эффективно. При этом кредитор в той или иной степени контролирует заемщика и его возможность вернуть полученную ссуду.

Функции кредита следует отличать от его роли. Роль кредита – это результаты его использования на основе выполняемых им функций. Заемщиком называется субъект финансово-экономических отношений, которому выдается ссуда при условии обязательного его погашения в строго установленный срок.

В качестве заемщиков могут выступать как физические, так и юридические лица, которые испытывают временный недостаток свободных материальных средств. К их числу можно отнести: государственные предприятия, частные фирмы, граждан и предпринимателей. Однако, одного лишь желания получить кредит недостаточно. Заемщик обязан предоставить гарантии о возврате. В их качестве могут выступать залоговое имущество или поручители – лица, добровольно берущие на себя обязанности по выплате кредита при условии утраты заемщиком платежеспособности.

Как видно, общая сущность кредита базируется на грамотно построенных отношениях между кредитором и заемщиком, что складывается, главным образом, из условий взаимной выгоды. При этом обе стороны данного процесса различаются между собой по их месту в процессе кредитования.

Литература

1. Ефимова, М.С. Все о кредите для населения. – М.: Омега – Л, 2009. – 176
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. – 6-е изд. – М.: КНОРУС, 2009.
3. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: теория и практика – М.: Финансы и статистика, 2007. – 269 с.
4. Непомнящих, А.В. Вопросы совершенствования банковского потребительского кредитования в РФ // Банковские услуги. – 2009, № 6.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Амелина К. ., студентка 4 курса
Руководитель Сусякова О.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматривается сущность и виды ипотечного кредитования, дается краткий анализ рынка ипотечного кредитования, определяются основные перспективы его развития в России.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный кредит, Центральный банк, ипотечные банки.

На сегодняшний день ипотечное кредитование в России довольно востребовано, что каждая пятая сделка с жильем происходит с помощью привлечения средств банков.

Ипотека - это банковский продукт, выдающийся заемщику сроком от 5 до 30 лет, под залог имеющегося или приобретаемого имущества (квартиры, коттеджа, участка земли и т.д.)

В России существуют несколько типов ипотечного кредитования. Широко распространены целевой кредит на покупку квартиры. В зависимости от того, на каком, вторичном или первичном рынке приобретается жилье, ипотечные кредиты делятся на два типа. На сегодняшний момент, жилье, приобретенное на вторичном рынке, имеет большее распространение, в связи с тем, что по сравнению со строящимся жильем, ставка по кредиту снижена.

Так же, для банка сделка на вторичном рынке является менее рискованной, и времени на её оформление затрачивается меньше. Предметом такой сделки является приобретаемая квартира. Перед тем банк одобрит кредит для осуществления покупки квартиры на «вторичном» рынке, банк должен убедиться, чтобы у объекта не имелось других владельцев. А в случае строящегося жилья квартира, которая на данный момент времени не эксплуатируется или не передана в собственность, не может являться предметом залога, в таком случае в качестве залога выступает право требования на квартиру. Риски банка возрастают, следовательно, процент по кредиту значительно выше. И уже после сдачи дома в эксплуатацию залог переоформляется на квартиру, и банк может снизить кредитную ставку.

Целевые кредиты на приобретение недвижимости предназначены, в основном, для контингента людей, которые хотят улучшить свои жилищные условия. Наиболее распространенный срок для такого типа ипотечного кредитования – 15-20 лет.

Следующим видом ипотеки является кредит на покупку загородной недвижимости. Обычно такой продукт обходится для заемщика дороже из-за более высокой процентной ставки, сложной процедуры его получения, так как земельный участок, на котором расположена недвижимость, оформляются вместе.

Достаточно распространен нецелевой ипотечный кредит. Он выдается заемщику под залог имеющейся у него недвижимости и может быть использован на любые цели, обходится данный продукт дешевле обычного потребительского кредита. Часто такой тип ипотечного кредитования используют бизнесмены для пополнения оборотных средств предприятия.

Также выделяют земельную ипотеку. Предмет земельной ипотеки - земельные участки. Залог оформляется на участки земли, которые находятся в собственности юридических и физических лиц. Участки, изъятые из обращения, и земельные угодья находящиеся в государственной собственности не являются объектами ипотечных прав.

Ипотека судов в России на сегодняшний момент не пользуется популярностью. Такой тип ипотечного кредитования был законодательно закреплен, чтобы привлечь средства на развитие морского судоходства, воздушных перевозок и исследования космоса.

Помимо стандартных ипотечных программами существуют специальные государственные программы, например, ипотека для молодой семьи. Субсидия, которую предоставляет государство такой семье, составляет 50% от процентов по кредиту. Такая программа позволит сделать жильё более доступным для молодых семей.

По стандартным условиям выдачи ипотечного кредита на покупку недвижимости, первоначальный взнос составляет от 10% до 50% от стоимости объекта недвижимости. Так же существует ипотечный продукт без первоначального взноса. В этом случае банк путем повышения ипотечной ставки компенсирует повышенные риски, а также более тщательно изучает доходы клиента и его кредитную историю.

Для военнослужащих, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, разработана специальная программа: с момента заключения договора в любое время в течение трех лет, можно купить квартиру, не дожидаясь окончания срока службы.

По данным ЦБ РФ, на 1 мая 2013 года количество действующих в России кредитных организаций составило 955, из них действующих банков – 895, небанковских кредитных организаций – 60. За месяц число банков не изменилось, а количество небанковских кредитных организаций увеличилось на 1 ед. [3].

В январе – сентябре 2013 года было выдано 557 325 ипотечных кредитов на общую сумму 905,9 млрд рублей. Просроченная задолженность на данный период составила 1,81%, доля просроченных платежей по валютной задолженности составила 12,47%, а объем просроченных валютных платежей - 15,0 млрд рублей (35% от общего объема просроченных платежей) [1, с. 3-5].

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, предоставленным банками физлицам, в ноябре 2013 года снизилась до 11,9% с 12,3% в октябре [1, с.5].

Сегодня лидирующие позиции на рынке ипотечного кредитования занимают: Сбербанк и ВТБ 24 – на их долю приходится более половины всего объема выданных ссуд, а также Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, ДельтаКредит, Связь-Банк и др.

Рынок ипотечного кредитования в России развивается скачкообразно. Основная часть кредитов выдается в Центральном (29,98%), Приволжском (18,93%) и Уральском (14,04%) федеральных округах.

Также стоит отметить, что за счет ипотечного кредитования в стране приобретается пока еще небольшая часть продающейся на рынке недвижимости. По обеспечению населения услугами ипотечного кредитования Россия занимает низкие позиции. По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, с помощью ипотеки осуществляется 17,60% сделок по покупке жилья в России. Отношение объема ипотечной задолженности к [ВВП](#) России составляет всего лишь 2,72%. К примеру, в США такой показатель достигает более 50%.

Низкий спрос ипотечного кредитования объясняется соотношением уровня доходов граждан и цен на жилье. Низкая платежеспособность населения и высокая стоимость недвижимости тормозит развитие рынка ипотеки в России. К тому же завышенная цена долгосрочных денежных ресурсов, привлекаемых банками для выдачи займов, не дает опускаться ставке по кредитам, делая их недоступными для большинства населения.

В целом рынок ипотечного кредитования в России, до сложившейся ситуации на Украине, имел значительную перспективу развития, так как на нем сохранялся большой объем отложенного спроса на ипотеку.

По мнению экспертов крупнейших российских банков и ипотечных брокеров, дальнейший успех развития ипотечного кредитования в России тесно сопрягается с тем, как будет развиваться мировой кризис. Большинство аналитиков имеют общую точку зрения, что заметных изменений в отечественном ипотечном кредитовании стоит ожидать не ранее, чем через полтора-два года. Это, во – первых, связано с кредитными возможностями банков, во – вторых, со уровнем доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации. Уровень инфляции и материальное благополучие населения оказывают существенное влияние для возрождения ипотеки.

Тщательный анализ качества обслуживания россиянами ипотеки свидетельствует о росте просрочки кредитов по этой категории. Этот факт подтверждают цифры, представленные Национальным бюро кредитных историй (НБКИ).

Выступая с докладом на Российском ипотечном конгрессе, директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков представил динамику коэффициента просроченной задолженности (отношение остатка по займам, выплаты по которым просрочены более чем на 30 дней, к общему объему выданных кредитов) по разным типам розничных кредитов. Если, например, в сегментах кредитных карт и кредитов на покупку потребительских товаров показатели росли в течение 2014 года, то в ипотеке коэффициент просрочки снизился с 2,9% в I квартале до 2,5% в III и IV кварталах [2].

Но, по словам Волкова, «улучшение качества ипотечных кредитов не должно «расслаблять» кредиторов». «Детальный анализ ипотечных кредитов по поколениям выдачи говорит о том, что качество кредитов, выдаваемых с середины 2013 года, ухудшается. Пока эти кредиты компенсируются старыми выдачами более высокого качества, но в будущем могут привести к ухудшению показателей риска сектора ипотечного кредитования», — отметил представитель НБКИ.

В качестве иллюстрации своего тезиса о снижении качества выдаваемых ипотечных кредитов Волков продемонстрировал динамику просроченной задолженности через девять месяцев обслуживания кредита по поколениям выдачи. Так, для ипотечных кредитов, выданных в январе 2012 года, доля кредитов с просрочкой 30—60 дней через девять месяцев после обслуживания кредита составляет 0,34%, а по кредитам, выданным в марте 2014-го, — уже 0,66%. Максимальный показатель внутри представленного НБКИ динамического ряда зафиксирован по кредитам, выданным в декабре 2013 года, — 0,72%.

Волков полагает, что ипотечным кредиторам для повышения качества портфеля стоит использовать такие инструменты, как обязательный учет членов домохозяйств при оценке риска заемщика, а также учет долговой нагрузки на экономику домохозяйства и заемщика. Он уточнил, что в НБКИ реализована технология поиска такой информации.

Спрос на ипотеку в России за январь-февраль 2015 года снизился на 35-40%, сообщил журналистам в четверг председатель совета директоров, президент Инвестторгбанка Владимир Гудков.

"Спрос на ипотеку в России в январе-феврале 2015 года снизился на 35-40%. Это связано с тем, что отложенный спрос на кредиты ушел. Сейчас мы видим снижение спроса на дорогие покупки, например, на машины и квартиры", - сказал он [2].

Заместитель председателя правления Инвестторгбанка Светлана Крошкина в свою очередь добавила, что в начале текущего года количество заявок по ипотеке снизилось в 4 раза по сравнению с показателем января 2014 года.

"Количество заявок по ипотеке снизилось в 4 раза по сравнению с прошлым годом, если смотреть январь к январю. Но сейчас спрос стал немного возрастать, так как ставки стали более интересными. Мы планируем объем выдачи ипотеки в этом году сохранить на уровне 2013 года", - сказала она [2].

Литература:

1. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК// Аналитический центр АИЖК. – выпуск №8, 2013г
2. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusipoteka.ru/>. (Дата обращения: 25.02.2015).
3. Центральный банк Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>. (Дата обращения: 25.02.2015).

СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Новиков А.С., студент 5 курса

Руководитель **Полярина Е.М.**, ст.преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы развития электронного сектора торгов на рынке ценных бумаг в западной и российской практике.

Ключевые слова: фондовый рынок, электронные торги, интернет-системы, интернет-трейдинг, субброкерство.

Мир не стоит на месте, он эволюционирует. Аналогично можно сказать и о людях. Современное поколение более мобильно, готовое к инновациям и изменениям. Одна из главных инноваций в XXI веке это современные технологии и автоматизация процессов. Не обошёл стороной прогресс и рынок ценных бумаг.

Развитие компьютерных систем послужило основанием развитию электронного сектора торгов на рынке ценных бумаг. Отправной точкой в развитии электронной торговли принято считать 1971 год, в котором на рынке США образовалась биржа NASDAQ с принципиально новыми технологиями (все участники соединены в единую электронную сеть).

В 1989 году в Нью-Джерси появился первый зал для торговли, в котором не было экрана с котировками, а были только компьютеры, с настроенным программным обеспечением для совершения сделок. За компьютерами сидели трейдеры, которые отдавали распоряжения брокерам, а те заводили ордера в рабочую станцию NASDAQ.

Новой вехой в развитии электронных торгов послужил Интернет. В 1990 году к поддержке и использованию Интернет ресурсов были допущены крупные частные компании (до 1990г. коммерческое использование интернета было запрещено), это способствовало расширению круга коммерческих поставщиков и потребителей услуг Интернета, который вскоре связал между собой миллионы компьютеров и сотни миллионов людей во всем мире.

К середине 90-х годов торговля акциями через Интернет в США и Европе стала обычным явлением. Появилось понятие «Интернет Трейдинг» (internet trading) - способ доступа к торгам на валютной, фондовой или товарной бирже с использованием интернета как средства связи. Данная технология позволяет брокеру автоматически обслуживать большое, но ограниченное количество клиентов, направляя информацию об их заявках непосредственно в торговую систему биржи. Клиенты интернет-трейдинга – это люди, владеющие денежными средствами и желающие их разместить на рынке ценных бумаг.

Активное развитие интернет-трейдинга на Западе совпало с введением брокерами технологий ECN - систем прямого доступа, позволяющих клиенту оперировать на рынке без участия брокера. Эволюция компьютерных технологий приводит к уменьшению стоимости

программно-аппаратных средств, вследствие чего частные инвесторы имеют больше возможностей и становятся более профессиональными.

На рынке США появляются дэй-трейдеры (Day-Trading- "внутридневная торговля" - стратегия активной торговли, состоящая в открытии и закрытии позиций в течение одного торгового дня и получении прибыли на малых краткосрочных изменениях цены.). На 2005 год на бирже NASDAQ внутридневные сделки частных лиц оценивались примерно в 25 %. Сегодня рынок акций стал практически полностью электронным, голосовые торги не выдерживают конкуренции - доля торгов «на полу» сократилась до 5% (2010г.) по отношению к 90% в 2005г.

Процессы развития современных технологий в России зачастую происходят с некоторым опозданием. С одной стороны это не всегда отрицательный момент, так как можно на примере более развитых стран формировать свой подход к развитию и выбрать свою концепцию.

Попытки создания Интернет-систем появились в 1997 году, когда ГУТА-банк ввел в эксплуатацию систему Remote. Она стала первой автоматизированной системой брокерского обслуживания, работающей через Интернет в России. Появилась возможность использовать интерактивный способ ведения торгов ценными бумагами: получать рыночную информацию в режиме реального времени и посылать свои заявки на покупку или продажу ценных бумаг брокеру с использованием компьютера, а не передавать ее по телефону. Столь позднее появление системы на рынке в большей степени связано с тем, что работа с интернет ресурсами в России стала развиваться с 1996 года.

До 1998 года основными игроками на фондовом рынке были банки и финансовые компании. После кризиса рынок стал осваиваться всё большим числом частных инвесторов.

В 1999 г. Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) создала автоматический интернет-шлюз – терминал, способный обрабатывать одновременно большое число заявок на покупку и продажу какого-либо вида ценных бумаг. При этом время с момента подачи клиентом заявки до её регистрации сократилось до нескольких секунд, так как многие операции, например, стали обрабатываться не вручную, а автоматически. Только за первые два года существования шлюза доля рынка интернет-брокеров на ММВБ выросла до 50%, а доля сделок, заключаемых через шлюз, – до 63%. К торговой системе ММВБ подключились более двух сотен брокерских компаний [2].

Вслед за ММВБ интернет-шлюзы открыли МФБ, РТС и биржа «Санкт-Петербург». Это послужило основой появления нового поколения брокерских систем, предоставляющих клиентам возможность работать на нескольких торговых площадках.

В дальнейшем возникли системы интернет-трейдинга, предоставляющие возможности субброкерства. Все крупнейшие Интернет-брокеры предоставляют специальный пакет функций для профессиональных участников фондового рынка из регионов, позволяющий обслуживать через интернет-системы своих клиентов, создавать дилинговые центры и т.д.

Всего за несколько лет компьютерные системы интернет-трейдинга приобрели огромную популярность. В настоящее время на Московской бирже более 92% сделок по количеству и более 61% по объему совершается посредством программ интернет-трейдинга.

В 2011 г. происходит слияние крупнейших биржевых холдингов России ММВБ и РТС в Московскую биржу, которая впоследствии стала входить в двадцатку ведущих мировых площадок по объему торгов ценными бумагами, суммарной капитализации торгуемых акций и в десятку крупнейших бирж производных финансовых инструментов. Суммарный объем торгов на всех рынках Московской биржи по итогам 2013 г. составил 449,4 млрд. руб.[3].

По данным Московской биржи на конец 2013 г., 83,8% по числу сделок и 54,8% оборота фондового рынка, обеспечивают электронные брокерские системы [4].

Фондовый рынок в России по своей структуре ещё только формируется, но довольно стремительно развивается, не смотря на кризисные явления.

Важными факторами дальнейшего развития являются: совершенствование нормативной базы, создание средств защиты электронной подписи, центров по обучению, проведение семинаров, создание тренажеров-симуляторов, развитие представительств в регионах.

Для России характерна низкая (по сравнению с другими странами с развитыми и развивающимися финансовыми рынками) доля населения, инвестирующего в акции. Это обстоятельство сильно сужает инвестиционную базу фондового рынка, способствует сокращению темпа роста количества сделок и тем самым сокращению темпа роста ликвидности. Следует особо подчеркнуть, что в долгосрочном плане повышение доли населения, инвестирующего в акции, является самым значительным резервом роста ликвидности российского рынка акций.

Литература

1. Майоров С. О современных тенденциях развития биржевых торговых технологий // Рынок ценных бумаг. - 2011. - № 12.
2. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг. Прошлое, настоящее, будущее: монография / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. <http://www/naufor.ru>
4. <http://moex.com>

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА

Шагаева В.В., студентка 5 курса
Руководитель **Полярина Е.М.**, ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной работе представлен взгляд на современное состояние фондового рынка в России и перспективы его развития. Основное внимание уделено проблемам и существующим иллюзиям об этом рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, брокерское обслуживание, инвестиционные инструменты, инвестор.

Создание цивилизованного рынка ценных бумаг – одна из важных ступеней в развитии рыночной экономики. Дж. Сорос отмечал, что по сравнению с другими рынками, фондовый рынок больше всего отвечает критерию совершенной конкуренции.

В большинстве европейских стран и Америки рыночная экономика функционирует в течение столетий, инфраструктура фондового рынка четко отстроена и жестко контролируется. Государство все чаще выступает на рынке ценных бумаг как должник, кредитор и гарант осуществляемых операций.

Россия вступила на этот путь сравнительно недавно. История фондового рынка России начинается в 90-е годы. В то время операции с ценными бумагами представляли собой только первичное размещение. Фондовый рынок занимался исключительно сделками купли-продажи ценных бумаг. Многие существующие в те времена финансовые пирамиды терпели крах из-за несоответствия законодательной базы темпам развивающегося рынка. Этим объясняется отсутствие инвестиционных традиций и опыта у населения нашей страны. Доверие граждан страны к фондовому рынку было подорвано также неграмотными действиями государственных регуляторов.

В настоящее время лишь небольшая часть российского общества использует инвестиционные инструменты, отличные от стандартного банковского депозита. Многие из тех, кто пытается узнать о финансовых рынках больше со стороны не в состоянии объективно оценить риски, связанные с различными инвестиционными инструментами.

В последнее время все чаще появляются объявления об обучении работе на фондовом рынке, бесплатных семинарах, брокерском обслуживании. Подобная реклама, постепенно распространившаяся в сети Интернет, начала захватывать и средства массовой информации. Многие люди, считающие работу с ценными бумагами престижным занятием, приступают к освоению нового вида деятельности. Получив поверхностные знания по основам анализа биржевой торговли, и считая, что уже приобрели необходимый опыт для успешной торговли, теряют вложенные деньги. Брокеры не редко пользуются финансовой неграмотностью населения.

Фактически все компании, присутствующие на рынке, предлагают только спекулятивные, краткосрочные операции. Привлекая клиентов и повторяя о том, сколько можно заработать, они, чаще всего, умалчивают о том, сколько можно потерять. Учитывая интернет – технологии, на бирже стало проще играть, но там не стало проще зарабатывать деньги. Заработок денег на рынке – «...это 10% вдохновения и 90% поста», как совершенно верно заметила Сэнни Харрис, знаменитый финансист и писатель США [3]. На бирже нет «легких» денег. Любая доходность выше доходности по государственным облигациям несет в себе повышенные риски.

Начиная лучше разбираться в рынке, особенностях функционирования биржи, появляется желание разместить свои средства в акции, т. е. заняться долгосрочным инвестированием. И здесь становится понятно, что по сравнению с сетью Интернет, где любую сделку можно совершить за одну секунду, возможности долгосрочного инвестирования ограничены.

Во-первых, кроме желания инвестировать, необходимо выбрать наиболее прибыльные сферы деятельности и компании. В развитых странах существует «пакет информации для инвесторов» (investor information packet). По финансовой отчетности компании определяют: быстроту роста продаж, как компания финансирует свой рост, сколько взяла кредитов, насколько эффективно минимизирует дебиторскую задолженность, какую прибыль получает. Сравнивая компании с конкурентами по отрасли, выясняют их относительную позицию. Это стандартный путь без расчета коэффициентов. Мало кто из отечественных инвесторов прибегает к таким расчетам. Многие частные инвесторы, начинающие осваивать рынок, если видят рост курса акций большинства российских компаний, то смело покупают эти акции в надежде, что такой уровень доходности сохранится и в будущем. И здесь так же велика вероятность потери денег.

Во-вторых, сложно получить отчетность тем, кто решил вложить деньги в компанию второго и третьего эшелонов. Отсутствие прозрачности, недоверие к любой имеющейся информации сказывается на предпочтении участников. Инвесторов отпугивает также отсутствие элементарных законов (например, закона о рейдерстве), низкая ликвидность бумаг и невозможность быстро сбыть их в случае необходимости.

Преодолеть существующие сложности можно путем повышения финансовой грамотности населения, поднятием доверия к рынку через поддержку государством курса акций, развитием законодательной базы, созданием и расширением сети инвестиционных компаний для покупки и продажи ценных бумаг. Особое внимание должно быть уделено вопросу усиления государственного регулирования фондового рынка. Все это откроет действительно огромные возможности для инвесторов и развеет существующее у некоторых мнение о том, что на российском рынке можно только спекулировать.

Здесь действительно можно заработать деньги, но то, что на фондовом рынке лежит много бесплатных денег, всего лишь миф. Нормальная среднерыночная доходность инвесторов лежит в пределах 15-

25%, в зависимости от видов ценных бумаг для инвестирования. Конечно, торговля на фондовом рынке не лишена элементов случайности. Не исключено, что и в первый месяц торговли на рынке, вы заработаете максимальную прибыль, купив акции известной компании. Но такие события невозможно прогнозировать и, тем более, нельзя строить на них систему торговли. Если вы пришли на фондовый рынок без каких-либо знаний и принимаете решения, полагаясь на удачу, то вас нельзя назвать инвестором. Не гарантирует получение высокой прибыли и количество совершаемых сделок. Более того, те инвесторы, которые держат акции компаний годами и совершают минимум сделок, зарабатывают больше других. Чем это объясняется?

Чем больше количество сделок, тем чаще принимаются решения, а они не всегда верные. Рост рынка акций происходит на длительных периодах. Высокие объемы торговли влекут за собой большие расходы на комиссионные. Поэтому для начинающих инвесторов большие объемы и непродуманные, часто совершаемые сделки также могут привести к потере капитала.

Итак, несмотря на свою недавнюю историю, фондовый рынок в России становится все более доступным и реальным. Происходит это благодаря интернет-технологиям, массовой рекламе в СМИ, различным брокерским компаниям. Однако, финансовая неграмотность, некомпетентность в законах и правилах игры на фондовой бирже, ошибочное мнение, что на фондовом рынке можно в считанные дни сделать состояние, являются иллюзиями, не имеющими отношения к реальности.

Заработать на фондовом рынке действительно можно, но для этого нужно разбираться в том, как работают деньги, как и за счет чего ценные бумаги растут в цене, и когда они могут обесцениться. Начинать торговать на фондовой бирже без желания серьезно работать над изучением рынка не стоит.

В заключение, хотелось бы отметить, что в нашей стране принимаются меры, направленные на стабилизацию фондового рынка страны. В 2008 году была утверждена «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года». В ней обозначены задачи развития финансового рынка: повышение емкости и прозрачности финансового рынка, обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры, формирование благоприятного налогового климата, совершенствование правового регулирования на финансовом рынке [1].

В соответствии со Стратегией разработаны проекты федеральных законов, затрагивающие широкий перечень проблем развития фондового рынка в России.

В декабре 2014 года Комитетом Госдумы по финансовому рынку в законопроект была внесена поправка, согласно которой никто, кроме Банка России и других бирж, не сможет приобрести более 10% голосующих акций Московской биржи. Кроме того, приобретение более 5% акций биржи будет возможно только после получения предварительного согласия ЦБ.

С целью повышения привлекательности инвестиций в ценные бумаги с налоговой точки зрения, для физических лиц планируется внести изменения в действующую налоговую политику. Начиная с 1 января 2015 года, в действующее законодательство вводятся новые понятия «индивидуальный инвестиционный счет» и «инвестиционный налоговый вычет», направленные на выравнивание налоговых условий для инвестиций физических лиц в разные виды активов.

Перспективы развития фондового рынка в России на ближайшие годы тесно связаны с развитием национальной экономики. Долгие годы фондовый рынок усиленно набирал обороты, но до сих пор находится в развивающейся стадии. И сейчас многое зависит от того, насколько быстро будут решены существующие проблемы: совершенствование законов, установление минимальных административных барьеров, развитие срочного рынка, привлечение новых инвестиций, защита прав мелкого инвестора.

Литература

1. «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года». 29 декабря 2008 г. N 2043-р.
2. Фондовый рынок в России: спекуляции и долгосрочное инвестирование. Коваленко Ю.С. 10.05.2012 г.
3. Санни Харрис «Проектирование торговых систем». 2013 г. PDF книги.
4. *Кризис разбудил брокерских клиентов. «Коммерсантъ» от 13.01.2015 г.*
5. *На Московской бирже дробят акционеров. «Коммерсантъ» от 10.12.2014 г.*

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Мизюркина А.Е. студентка 1-го курса
Руководитель **Сахаров Г.В.**, д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены понятия кредитно- финансовой системы и кредитоспособности заемщика. Рассмотрено значение анализа кредитоспособности заемщика.

Ключевые слова: Кредитоспособность, заемщик, анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика, финансовое положение.

Кредитно-финансовая система является одной из главных и обязательных структур рыночной экономики. Банковский сектор и сектор товарного производства развивались одновременно друг с другом. Находясь в центре внимания экономической жизни, банки опосредуют связи между вкладчиками и производителями, перераспределяют капитал и повышают общую эффективность производства [1].

Вместе с тем как меняются рыночные отношения меняются и экономические подходы к кредитованию. Одним из важнейших критерием предоставления кредитов является кредитоспособность заемщика.

В широком смысле кредитоспособность — это совокупность правовых и финансовых характеристик, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, которая позволяет оценить его возможность в будущем полностью и в срок, рассчитаться по своим обязательствам перед кредитором, а также определять степень риска банка при кредитовании заемщика.

Кредитоспособность заемщика — это его способность полностью, а главное своевременно рассчитаться по своим долговым обязательствам. Если сравнивать кредитоспособность и платежеспособность заемщика, можно сказать, что понятие кредитоспособности уже чем платежеспособность. Так как платежеспособность — это возможность и готовность организации погасить все виды задолженностей.

Обычную задолженность предприятие погашает за счет выручки от реализации продукции, работ, услуг, а ссудную задолженность предприятие может погашать из трех источников:

- выручка от реализации располагаемого имущества, принятого банком в залог по ссуде;
- гарантии, поручительства и рекомендации иного банка или предприятия;
- возмещения страхового характера.

Исходя из этого, можно сказать, что банк получит полное или частичное возмещение ссуд, даже если заемщик окажется неплатежеспособен.

В данной сложившейся экономической обстановке изучение кредитоспособности необходимо для качественной и точной оценки заёмщика, для определения его способности и возможности отдать взятые в долг средства [2].

Можно выделить две основные задачи выявления кредитоспособности заёмщика:

- предупреждение потерь кредитных средств вследствие неэффективности заёмщика;
- стимулирование организации в повышении его деятельности и кредитования.

Изучение банками различных факторов, которые могут привести к непогашению кредитов, или, могут обеспечивать своевременный возврат средств, выступает одним из критериев банковского анализа кредитоспособности.

При анализе кредитоспособности перед сотрудниками банка стоит два вопроса[4]:

- способен ли заёмщик выполнить свои обязательства в установленный срок?
- готов ли он исполнить свои обязательства?

Для оценки своевременно ли будет погашен кредит или нет используется анализ баланса предприятия на ликвидность, анализ оборотных средств и уровня рентабельности.

По мимо этого используется целый ряд различных показателей для более точной и полноценной оценки заёмщика. Эти показатели должны отражать финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств, оценить способность и готовность заёмщика выполнять платежи и погашать кредиты в определенные в договоре сроки.

Процесс кредитования связан с многочисленными факторами риска, которые могут повлечь за собой непогашение ссуды. Изменения в потребительском спросе или в процессе производства могут с большой степенью повлиять на дела фирмы и превратить процветающего заёмщика в убыточное предприятие. Во избежание неблагоприятных ситуаций в процессе возврата долга, коммерческий банк должен изучать факторы, которые могут повлечь за собой непогашение этого долга, другими словами банк должен проводить анализ кредитоспособности заёмщика.

Основная цель такого анализа определить способность и готовность заёмщика вернуть взятую им ссуду в соответствии с условиями кредитного договора.

Банк, в такого рода случае, должен:

- определить степень риска, который он готов взять на себя;
- определить размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Анализ кредитоспособности заёмщика проводится так же для минимизации кредитного риска и принятия эффективного решения о предоставлении либо непредоставлении кредитных средств заёмщику, это

происходит в момент осуществления кредитной деятельности банковского учреждения.

Если решение будет позитивным, то такой анализ позволит составить условия выдачи:

- сумму, которую согласится выплатить банк; процентную ставку по кредиту;
- срок и график выплаты как процентов по займу, так и самого "тела" кредита.

Кроме того, анализ кредитоспособности заемщика определяет и необходимый залог, который позволит минимизировать риск, связанный или с невыплатой кредита, или с задержками по выплатам данного кредита.

Важным фактором оценки кредитоспособности клиента является оценка его финансового положения. В оценке кредитоспособности заемщика есть четыре принципа, которые решают возможность выдачи кредита заемщику[5]:

1. изучение существенных изменений на рынке капиталов и риск обмана со стороны заемщика;
2. разделение расходов и доходов клиента и проекта (хозяйственная операция);
3. "сопровождение" кредита, то есть наблюдение за денежными средствами выданные кредит заемщику;
4. анализ нынешнего финансового состояния клиента и его перспективы. Для этого клиент обязан предоставить достоверную информацию о состоянии своих финансов.

Такой полный анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика дает возможность более эффективно точно определить уровень кредитоспособности заемщика и уменьшить уровень кредитного риска для банка.

Литература

1. Зайнетдинов Ф., Абдуллаев Н.,. Формирование системы анализа финансового состояния предприятия. / «Консультант-Плюс»
2. Зимовец А.В. Краткосрочная финансовая политика: Конспект лекций/: Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ, 2011. - 210с.
3. Фролова Т.А.: ТРГУ Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия./, 2011. – 138с.
4. Финансовый анализ деятельности предприятия, международные подходы– Электр. документ (<http://www.cfin.ru>)
5. Журнал Банковское дело: вопросы и ответы – ст. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика // выпуск №13.. Янв.2014

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Шагаева В.В., студентка 5 курса
Руководитель **Окружко О.А.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены основные методы повышения продаж кредитов и кредитных карт, корпоративных продуктов.

Ключевые слова: банковский финансовый менеджмент, стимулирование продаж.

Российские банки открывают все больше и больше отделений, филиалов, точек продаж. Однако погоня за количеством не всегда приводит к желаемому результату — росту высококачественных и объемных показателей банковского бизнеса, финансовому результату, адекватному понесенным затратам.

Любая предоставляемая услуга или комплекс предоставляемых услуг обладают следующими основными характеристиками: [1]

- адресностью, в которой находят отражение специфические особенности клиента, фиксируемые с помощью аналитической информации;

- технологичностью, каждая услуга имеет определенную технологию (порядок) предоставления или практической реализации;

- трудоемкостью, какой объем работы выполняется и сколько работников занято в процессе предоставления услуги/услуг;

- полезностью, в чем заключается польза от данной услуги или комплекса услуг для клиента;

- эффективностью, что дает в стоимостном и/или не стоимостном выражении данная услуга или комплекс услуг самому банку.

Главными задачами управления продажами коммерческого банка являются: [4]

- 1) увеличение клиентской базы;

- 2) расширение спектра оказываемых услуг;

- 3) формирование вторичных / перекрестных продаж имеющимся клиентам.

Одним из основных каналов информирования клиентов банка считается подготовка соответствующих презентаций. Основная цель таких презентаций – информирование клиентов о банковских продуктах и услугах, а также об условиях их получения. На подобных презентациях агенты запрашивают форму обратной связи, где клиенты указывают интересующие его продукты, рекомендуют своих родственников и друзей, благодаря чему возможно привлечение дополнительных потребителей банковских услуг.

При создании презентации банковский служащий должен подходить к решению этого вопроса, как бы с позиции потенциального потребителя.

Т.е. материал должен быть преподнесен клиенту так, чтобы ему было все ясно, четко и структурировано. Лучше всего для этой цели создать единый альбом, в котором четко будут расписаны те или иные услуги, а также условия и возможность их получения для клиентов.

Обеспечение клиентов актуальными новостями, информацией о новых услугах и технологиях банка происходит параллельно с проведением специальных программ по увеличению лояльности существующих клиентов и привлечению новых. [2]

Увеличить продажи кредитов возможно благодаря активным кампаниям по продвижению услуг, ценовым промоушн-акциям для новых клиентов. Например, для юридических лиц предлагают бесплатное открытие и ведение счетов в течение 3 месяцев.

Рекламу по банковским и промоушн программам размещают в периодических изданиях бизнес-направленности.

Знакомясь с рекламной информацией, клиент должен суметь найти ответы на следующие основные вопросы:

- соизмеряется ли стоимость предлагаемой услуги с ее качеством,
- насколько данная услуга необходима,
- насколько выгодно обращаться именно в этот банк.

Способом увеличения продажи в банке является повышение лояльности клиентов и их удовлетворенности. Перед банками стоит довольно непростая задача: разработать программу стимулирования вторичных продаж услуг существующим клиентам.

С этой целью многие поставщики финансовых услуг мирового рынка разрабатывают специальные программы, которые работают именно на получение такого результата. Среди самых популярных мероприятий можно назвать:

- скидки на банковские услуги для постоянных клиентов;
- проведение совместных обедов / ужинов, подарки на Новый год, Рождество, День Рождения для постоянных клиентов;
- приглашения на мероприятия, которые спонсируются непосредственно банком.

Наличие единой системы стратегического развития, финансового менеджмента, продаж осуществляется посредством трейд-маркетинга, внедрения CRM-систем, колл-центров. [3]

Особое внимание должно уделяться брендингу банка - созданию сильного, узнаваемого и положительного имиджа на рынке. Проводить разработку продуктов для клиента нужно не от возможностей банка, а от потребностей клиентов (изучение и анализ потребителей посредством интервью, фокус-групп, опросов и т.п.).

Соблюдение баланса между инновациями и проверенными временем стандартными услугами будет только способствовать увеличению продаж в банке.

Резюмируя вышеизложенное, выделим основные принципы стимулирования продаж банковских продуктов и услуг:

- разработанный подход к нуждам и потребностям клиентов;
- стимулирование интереса к предлагаемым банковским продуктам;
- поддержание имиджа банка на достойном уровне.

Литература

1. Бахметьева Е. Инструментарий коммуникативной политики стимулирования и продвижения услуг банка / ЭНЖ «Управление экономическими системами. №10. 2011. // uess.ru.
2. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов. Практический курс: учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014.
3. Лазарев А. Как часто клиент откликается на промо-предложения банка? // bankig.ru.
4. Поморина М.А. Финансовое управление в коммерческом банке: учебник. – М.: Кнорус, 2013.



Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Лунина Н.В., студентка 3-го курса
Руководитель Витютина Т.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ трудовой деятельности персонала ООО «К-раута Рус» за 2011-2013гг., предложены мероприятия по повышению её эффективности.

Ключевые слова: персонал, эффективность, трудовая деятельность, торговля.

Организация трудовой деятельности – форма, в которой реализуются экономические результаты трудовой деятельности. Трудовые ресурсы в организации могут быть охарактеризованы с помощью следующих показателей: коэффициент выбытия кадров, коэффициент приема кадров, коэффициент стабильности кадров, коэффициент текучести кадров, коэффициент численности основных рабочих и др. Эффективность использования трудовых ресурсов организации измеряется таким показателем как производительность труда.

Рассмотрим эффективность трудовой деятельности персонала на примере ООО «К-раута Рус Калуга», которое является торговой организацией, специализирующейся на торговле товарами для строительства, ремонта и интерьера. Сеть строительных гипермаркетов «К-раута» специализируется на торговле товарами для строительства, ремонта и интерьера и является одним из лидеров российского рынка DIY (от англ. doityourself – «сделай сам»). Бренд «К-раута» принадлежит финской компании Rautakesko, которая входит в пятерку крупнейших европейских сетей DIY. Rautakesko владеет более чем 350 строительными гипермаркетами в Финляндии, Швеции, Норвегии, Эстонии, Литве, Латвии, Белоруссии и России.

Первый гипермаркет «К-раута» в России был открыт в сентябре 2006 года в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день российская сеть уже состоит из 13 гипермаркетов: семь гипермаркетов открыты в Санкт-Петербурге, по одному магазину работают в Ярославле, Туле и Калуге, в Москве открыты три гипермаркета. Ежемесячно в гипермаркетах «К-раута» на территории России совершают покупки более 700 000 клиентов. Миссия компании – помочь покупателю создать у себя дома комфортную и уютную атмосферу.

В 2011-2013гг. численность работников ООО «К-раута Рус» снизилась с 95 до 93 человек. Средняя заработная плата одного работника увеличилась с 19,1 тыс.руб. до 23,5 тыс.руб. (на 23%). Среднемесячная выработка на одного работника снизилась на 6% в 2013г. по сравнению с 2011г. Это говорит о том, что темп роста заработной платы опережает темп роста производительности труда. Розничный товароборот в 2013г. по сравнению с 2011-2012гг. уменьшился в действующих и в

сопоставимых ценах. Прибыль от реализации продукции увеличилась за 3 года на 6,7%, и составила в 2013г. 208,9 млн. руб. Размер дебиторской задолженности вырос в 2,3 раза, это связано с неудовлетворительной оплатой товаров оптовыми покупателями, кредиторская задолженность увеличилась на 41,5%.

Социально-трудовые отношения в ООО «К-раута Рус» регламентируются трудовым договором. Сотрудники компании работают на условиях полной и частичной занятости. В магазине осуществляется суммированный учет рабочего времени, при котором смены имеют разную продолжительность и их сумма рассчитывается за месяц по режиму пятидневной рабочей недели. Своевременно и качественно производится аттестация рабочих мест на соответствие условиям труда. Оплата труда является повременной-премиальной. В ООО «К-раута Рус» применяется также премирование по итогам годовой работы организации. Премияльная часть рассчитывается на основании выполненных работ по чек-листу, разработанному для каждого подразделения в отдельности, и не может превышать 30% от его окладной части. По производной профессии (должности) «старший», либо при сдаче квалификационного экзамена на следующую категорию тарифные коэффициенты повышаются до 10% по сравнению с базовым окладом этого подразделения. Для продавцов-консультантов показателем для начисления годовой премии является сокращение потерь (сюда входит уменьшение количества бракованного товара, уменьшение потерь от списаний в недостачу и т.д.). Максимальный размер годовой премии в случае успешного выполнения плана - 3% от окладной части заработной платы. При удачном прохождении новыми сотрудниками испытательного срока им предлагается в обязательном порядке пройти внутреннее обучение и различные тренинги по безопасности, знакомству с компанией, ведению активных продаж. При желании каждый торгово-оперативный работник может сдать квалификационный экзамен на повышенную категорию, так как окладная часть заработной платы полностью зависит от его квалификации.

В ходе оценки эффективности использования персонала ООО «К-раута Рус» было изучено движение рабочей силы и обеспеченность организации персоналом; эффективность использования рабочего времени; динамика производительности труда. Наибольший удельный вес в ООО «К-раута Рус» в структуре персонала составляют продавцы. Средний возраст работников составил в 2011г. – 31 год, в 2012г. – 28 лет, в 2013г. – 32 года. Количество сотрудников, имеющих высшее образование составляло в 2013г. 28 %, средне-специальное – 68,8%, среднее образование - 3,2 %.

Коэффициент текучести персонала снизился по сравнению с 2011г. и составил в 2013г. 16,13%. Время, отработанное одним работником снизилось в 2013г. по сравнению с 2011г. в связи с уменьшением численности работников. В то же время, выросло сверхурочно отработанное время и количество дней, отработанное одним работником. В организации имеются непроизводительные затраты рабочего времени, которые снизились с 53ч. до 45 ч. в год. В 2013г. по сравнению с 2011г.

выработка на 1 торгового работника снизилась на 557,35 тыс.руб. (выработка на 1 торгово-оперативного работника уменьшилась на 475,9 тыс.руб.). По сравнению с 2012г. выработка на 1 торгового работника снизилась на 701,86 тыс.руб. (выработка на 1 торгово-оперативного работника уменьшилась на 1077,92 тыс.руб.). Это связано со снижением доли торгово-оперативных работников в общей численности торговых работников.

Для повышения эффективности трудовой деятельности персонала необходимо: 1) шире использовать моральное поощрение (похвала, благодарность, присвоение звания «лучший работник» магазина); 2) организовать для своих сотрудников частично оплачиваемое санаторно-курортное лечение; 3) провести обучение 14 сотрудников компании, что позволит увеличить объем розничного товарооборота на 8%;4) снизить потери рабочего времени из-за временной трудоспособности сотрудников, что позволит осуществить экономию рабочей силы в количестве 2 человек;5) увеличить трудовую активность персонала за счет предложенной нами системы премирования, что позволит снизить численность работников на 3 человека;6) уменьшить текучесть кадров.

Кроме того, можно предложить использовать для премирования работников учет личных результатов трудовой деятельности. Предоставление данных для начисления премии осуществляет руководитель отдела на основе субъективного мнения. Примерные показатели для начисления премиальной части заработной платы представлены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели премирования сотрудников ООО «К-раута Рус»

Показатели премирования	Коэффициент к окладу
Повышающие коэффициенты	
– за высокое качество выполняемых работ в течение года	0,15
–за активность и инициативность работника	0,30
– за повышение квалификации и профессионального уровня в течение года	0,30
– по представлению руководителя отдела	до 0,25
– по представлению руководителя организации	до 0,50
Понижающие коэффициенты	
– наличие опозданий на работу	-0,10
– иные нарушения трудовой дисциплины	-0,20
– некачественное и несвоевременное выполнение трудовых обязанностей	-0,15
– нежелание работника повышать образовательный и квалификационный уровень	-0,30
– безынициативность работника	-0,05

Предложенные мероприятия позволят увеличить производительность труда в ООО «К-раута Рус» на 7,95% за счет экономии рабочей силы в количестве 7 человек. При этом увольнение сотрудников не предусматривается, их переведут на вакантные должности и не будут принимать людей со стороны.

Литература

1. Витютина Т.А., Куликова Л.Е. Оценка производительности труда в Калужской области / Т.А. Витютина, Л.Е. Куликова // Сборник «Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях»: материалы Международной научно-практической конференции. Калуга: ИД «Эйдос», 2014. – с.256- 261.
2. Рофе, А.И. Экономика труда: Учебник/ А.И. Рофе. – М.: КноРус, 2010. – 400с.
3. Кокин, Ю.П., Шлендер, П.Э. Экономика труда: учебник, 2-е изд., перераб. и доп. – М., Магистр. - 686с., 2010.

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Свечников Ю.О. студент 3-го курса
Руководитель Морева Л.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрен накопленный опыт маркетинговой деятельности зарубежных специалистов, а так же проблемы внедрения маркетинга в России на примере Калужского региона.

Ключевые слова: маркетинг, проблемы отечественного маркетинга

В своей книге «Основы маркетинга», переизданной 9 раз, Филипп Котлер даёт определение маркетингу как «работе с рынком ради осуществления обменов, цель которых — удовлетворение человеческих нужд и потребностей». На современном этапе развития рынка понятие «маркетинг» стало шире, это уже «новая предпринимательская философия, система взглядов на современное общество и производство, в основу которого положены социально-этические и моральные нормы делового общения, международные кодексы и правила добросовестной коммерческой деятельности, интересы потребителей и общества в целом» [1].

В настоящее время маркетинг затрагивает многие аспекты деятельности организации:

- это и знание *потребностей* потребителя и удовлетворение их, причем в ни только существующие, но и потенциальные и скрытые;
- это и направление деятельности маркетинга не только товар и услуги, но и люди, территории, идеи и сама организация;
- это и наилучший способ повысить эффективность коммерческой деятельности: *получение прибыли*.

На данный момент маркетинг это инструмент, с помощью которого организация достигает объёма продаж необходимого ей для получения прибыли и занятия если не лидирующего, то устойчивого положения на рынке, а так же дальнейшего расширения сферы деятельности. Для этого у организации есть ряд процессов объединенных в *маркетинговый процесс* (рис. 1)



Рисунок 1. Маркетинговый процесс.

К сожалению, в отечественном маркетинге руководители как организаций в целом, так и отделов отвечающих за маркетинговую деятельность в частности, далеко не в полном объеме используют годами наработанный опыт зарубежных специалистов. Это касается и Калужского региона. Специфика российского рынка (и Калужского в частности) в том, что он всё ещё находится в стадии становления, после перехода от планового управления к коммерческим отношениям. И дело даже не в том, что специалистов маркетинговой деятельности нет, либо мало, либо у них недостаточно опыта. Основная проблемы, состоит в том, что руководители организаций, и подчиненные им руководитель ведомственных отделов, очень узко относятся к возможностям, которые может представить маркетинг во всем своём объеме. Руководство крупных организаций, в Калуге, в сфере производства и сбыта автокомпонентов это ОАО «Автоэлектроника» и ОАО «КЗАЭ», побольшей части получившие образование и опыт как раз во времена планового управления, используют только операционный маркетинг (рис. 1), причем направленный исключительно на товар. То есть используют определённый набор маркетинговых инструментов. На примере указанные выше организации можно сказать, что маркетинг для них это:

- в первую очередь реклама, то есть рассылка через дилерскую сеть каталогов и календарей с фирменной символикой;

- стимулирование покупателей (дилеров) путем предоставления дополнительных скидок при повышении объемов закупок;
- своего рода Паблик рилейшнз (public relations), участие в выставках, автомобильной направленности, где потребители, как организации, так и конечный пользователь, может пообщаться со специалистами и задать интересующие вопросы.

При этом забывается, что главное в маркетинге – это комплексность, т.е. маркетинг только тогда эффективен, когда он используется как система. И это проблема не только сферы производства и сбыта автокомпонентов, но и туристического бизнеса, для которого в Калуге есть хорошие предпосылки (наличие памятников архитектуры, обширные водные и лесные ресурсы, закрепившаяся за нашим городом слава «колыбели космонавтики»), и при этом, можно сказать, практически не развит.

Выше были озвучены некоторые проблемы использования маркетинга в полной мере в крупных организациях Калужского региона. Но что же можно сказать про малый и средний бизнес? К сожалению в это сегменте бизнеса дела обстоят ничуть не лучше. Что же мешает использовать возможности маркетинга, как говорится «на полную катушку», руководителям организаций в малом и среднем бизнесе? Казалось бы руководители в этом сегменте: молоды, энергичны, предприимчивы. А корень проблемы всё тот же. По статистике руководители организаций малого и среднего бизнеса не имеют менеджерского образования. То есть они по определению не знают возможностей маркетинга, или знают о них поверхностно. Как говорилось выше, маркетинг, в настоящее время, это предпринимательская философия, затрагивающая все внутренние и внешние направления деятельности организации. Поэтому, что бы любой процесс, а тем более такой сложный как маркетинг, начал работать, и работать эффективно, инициатива должна исходить от руководителя. В настоящее время в отечественных организациях, особенно в крупных, наблюдается тенденция осознания того что маркетинг это не столько набор некоторых рычагов воздействия на сбыт (реклама, цена), а целая управленческая концепция. Есть надежда, что процесс это будет набирать обороты, и затронет все стороны и уровни отечественного бизнеса.

Литература

1. Маркетинг: Учеб. пособие/Под пед. проф. Синяевой. – М.:Вузовский учебник: ИНФА-М,2011
2. Маркетинг. Учебник для студентов бакалавриата. под ред. И. В. Липсица. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012 — ISBN 978-5-9704-2112-3 — 576 с.
3. Морева Л.С.: «Оптимизация работы управленческой деятельности предприятий индустрии гостеприимства (маркетинговые аспекты)»(статья), Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №4(19), 2006-Белгород: БУПК 2006

4. Морева Л.С.: «Современные проблемы маркетинговой деятельности предприятий по освоению новых рынков»(статья), Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №2(16), 2006-Белгород: БУПК 2006
5. Морева Л.С.: «Актуальность проблемы разработки новых продуктов в туристической среде (маркетинговый анализ)» (статья), Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №4(20), 2006-Белгород: БУПК 2006
6. Морева Л.С.: «Современные аспекты управления маркетинговыми исследованиями конкурентной среды туристского предприятия» (статья), Вестник Тульского Государственного Университета. Серия-Экономика, Управление, Финансы: Сборник докладов X Всероссийский НПК-Тула: ТулГУ, 2007-500 с.
7. Морева Л.С.: «Маркетинг туризма и политики сбыта туристических фирм», Известия Сочинского государственного университета, 2007, №1-2

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ СБЕРБАНКА РОССИИ

Сёмкина Е.Ю. студентка 6-го
Руководитель **Медведева О.С.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрено понятие банковского маркетинга и его задачи. На примере Калужского отделения Сбербанка России показан маркетинг в условиях кризиса. Выделены основные направления банка для поддержания своего положения на рынке.

Ключевые слова: маркетинг, банковский маркетинг, банк, кризис, кобрендинг.

Банковский маркетинг – это ядро банка, которое требует огромного интереса, долгой и тщательной подготовки, заинтересованности и работы всех и каждого в отделении банка от управляющих до обслуживающего персонала.[1, с 148] Подразумевается повышенное внимание не к продуктам банка, а к клиентам, которые могут стать потенциальными потребителями, ориентацию на их потребности. Именно поэтому необходимо внимательное подробное изучение рынков, анализ клиентов, их психических особенностей, чтобы быть уверенным, что можно предложить им на дальнейшую перспективу.

Деятельность маркетинга в области банка направлена на проработку кредитных продуктов, оценку денежных возможностей клиентов, привлечение клиентов для того чтобы они размещали вклады и депозиты и т.п. Она подразумевает направленность на удовлетворение желаний потребителей, для увеличения объема спроса на те, или иные продукты или услугу.[2, с 172]

Прежде чем планировать количество производимых продуктов или услуг, предприятиям следует понимать, что они собираются продавать, где и при каких условиях. Чтобы понять эти моменты организациям необходимо проанализировать спрос на товары или услуги, дать оценку рынка сбыта, изучить всех возможных и не возможных потребителей, так же конкурентоспособность этой продукции. Необходимо понять есть ли шансы для реализации этой продукции, найдутся ли те, кто будут сбывать эту продукцию. Все эти факторы в совокупности влияют на финансовый потенциал и соответственно формируют денежную устойчивость фирмы.

Преимущественно, банки после анализа рынков, изучения поведения и потребительских желаний клиентов, оценки их психологических особенностей разрабатывают программы по привлечению денежных средств в депозиты и вклады, а так же, как правило, и к выдаче кредитных средств и ссуд. Таким образом, банку необходимо понять основные принципы конкурентной борьбы и освоить способы расположения на рынках сбыта. Такая стратегия должна быть

основополагающей во всех подразделениях банка. Тем самым банк ставит себе задачу разработки дополнительных услуг, льгот, доплат для своих клиентов, рекламы, позволяющей создать позитивное мнение о банке и его работе в целом.

Банковский маркетинг служит самым эффективным методом для организации продуктивного пользования запасами банка и полного удовлетворения желаний и запросов клиентов. Его особенностями являются лояльность клиентов, ориентация на них и их желания, корпоративность, а так же интегрированность, т.е. объединение. [3, с 190]

Тем самым мы можем выделить несколько банковских задач:

1. Обеспечение постоянной прибыли на рынках, чьи условия постоянно изменяются в той или иной степени;
2. Поддержание положительной репутации банка, общественного мнения о нем;
3. Поддержка ликвидности банка перед кредиторами, в целях удовлетворения их интересов и желаний;
4. Создание и поддержание долгосрочных отношений клиентов с банком, путем максимального удовлетворения желаний покупателей;
5. Оказание максимальной помощи сотрудникам банка для формирования устойчивого коллектива.

Калужское отделение Сбербанка России входит в состав Среднерусского банка Сбербанка России. Он расположен в городе Москве, улица Большая Андроньевская, д.8. Включает в себя около 60 отделений, расположенных в 7 областях Центральной России: Калужской, Тульской, Брянской, Рязанской, Смоленской, Московской, Тверской. Среднерусский банк Сбербанка России обслуживает около 39 млн. счетов физических лиц и около 132 млн. корпоративных клиентов. Калужское отделение Сбербанка насчитывает 43 филиала банка и 144 банкомата только в самом городе Калуга.

Клиентами банка является население от студентов до пенсионеров, от маленьких фирм до крупных предприятий. Банк осуществляет обслуживание как физических, так и юридических лиц. Рассмотрим наиболее подробнее структуру клиентов.

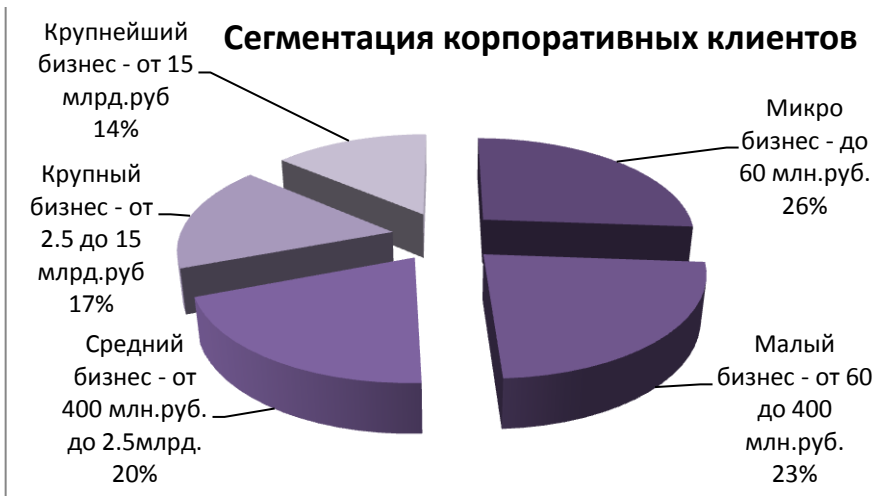


Рисунок 1 - Сегментация юридических лиц по объему выручки

Юридические лица – организации или предприниматели, имеющие во владении имущество, которым они пользуются и распоряжаются и несут ответственность этим имуществом. Таким клиентам Сбербанк предлагает следующие виды услуг: обслуживание расчетных и текущих счетов; корпоративные карты; зарплатный проект; депозитарные операции (вклады, депозиты) вексель; кредитование и банковские гарантии; инкассация; эквайринг; сбербанк Бизнес Онлайн и др.

Физические лица - граждане Российской Федерации, иностранные граждане, или же лица без гражданства. Им банк предлагает: вклады; потребительские кредиты; переводы; кредитные карты; потребительские карты; сбербанк Онлайн; мобильный банк и другие операции.

Таблица 2. Сегментация физических лиц

Сегментация	Поведение	Отношение к банку	Характеристики
Пенсионеры	Низкая финансовая грамотность – очень плохо разбираются в банковских продуктах. Вовлеченность в категорию банковских продуктов довольно низкая и формируется за счет вкладов и социальных карт.	Самый лояльный сегмент	<ul style="list-style-type: none"> • Мужчины – 45%, Женщины – 65% • Пенсионный возраст: ж. – от 55лет, м. – от 60лет • Размеренный спокойный ритм жизни

Молодое поколение	Уровень знания о банковских продуктах низкий, взаимодействуют с банком редко и поверхностно. Средняя вовлеченность в категорию банковских продуктов, используется в основном дебетовая.	Нейтральное, в целом отношение не сформировано относительно банков.	<ul style="list-style-type: none"> • Возраст от 6 до 25 лет • Ключевая группа – студенты и начинающие специалисты (от 18 до 22) • Активный образ жизни
МВС	Финансово- грамотные потребители – активно пользуются банковскими продуктами на крупные суммы и удаленными банковскими сервисами. Предпочитают держать управление своими денежными средствами под контролем.	Воспринимают как надежный банк с недостаточным уровнем сервиса и недостаточно выгодным продуктовым предложением.	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий темп жизни, полная занятость • Доход от 30 до 150 тыс.рублей • Важен особый статус, ценят комфорт и сервис.
VIP	Хорошо разбираются в банковских продуктах, используют продукты на крупную сумму. Они привыкли к индивидуальному отношению, эксклюзивным продуктам, высокому уровню сервиса.	Лояльное, как к банку с удовлетворительным уровнем обслуживания, но не привлекательными условиями по продуктам.	<ul style="list-style-type: none"> • «Плотный график», дефицит времени • Доход свыше 200 тыс.рублей • Представители особого круга людей: успешные управленцы, владельцы бизнеса, они привыкли ощущать себя первыми во всем

На данный момент, в рамках сильного кризиса в России, Сбербанк делает упор на транзакционные операции, по той причине, что кредитование предприятий, ипотечное кредитование (частично) временно приостановлено, а по потребительским кредитам возросла ставка кредитования до 20% годовых. В связи с этим банку, чтобы не потерять своих клиентов и соответственно прибыль, пришлось поднять процент по вкладам физических лиц практически до 12%, а юридических до 11%. В пик роста доллара, ставка по депозитам корпоративных клиентов возросла

до 20%. Однако не стоит забывать, о высокой надежности банка и возможности размещения денежных средств для всех и каждого.

Сейчас, в приоритете банк предлагает своим клиентам кредитные карты. Еще до недавнего времени кредитную карту Сбербанка могли оформить исключительно участники заработных проектов, а также постоянные клиенты этого банка. В нынешнее время количество людей, которые могут получить кредитную карту, значительно расширилась. Достаточно выгодные условия предлагаются пенсионерам, студентам, ВИП – клиентам.

Кроме того, сотрудники Сбербанка учли и популярность кобрендинговых карт и разработали сразу несколько совместных интересных программ с авиакомпаниями и мобильными операторами. [4]

Кобрендинговые карты банков – это карты, выпускаемые банками и совмещающие в себе две функции. Основная функция – это классический банковский продукт (платежная или кредитная карта), дополнительная – скажем так, «бонусная».

К примеру, владелец карты Aeroflot от Сбербанка участвует в программе лояльности Аэрофлот – Бонус и за безналичные расчеты по оплате товаров и услуг получает мили авиа-альянса Skyteam. Накопленная «небесная валюта» может использоваться для полной или частичной оплаты перелетов рейсами альянса, а также для повышения класса комфорта при авиапутешествии. Тратить мили может не только владелец карты, но и члены его семьи.

А так же, совместная карта Сбербанка и оператора сотовой связи МТС дает возможность копить очки в рамках программы МТС Бонус, расходовать которые можно на различные виды вознаграждений из онлайн-каталога.

Тем самым «кобрендинговая карта» Сбербанка, составляет в себе «совместный брендинг» с фирмой партнером. Что представляет собой совместную рекламную компанию. Идея очень простая – используя совместные каналы продаж, сэкономить на рекламе, привлечь внимание к брендам, продвинуть свои товары и услуги.

В целом Сбербанк справляется с грядущими проблемами в нынешнее время, но важно отметить и другое, по сравнению с 2013 годом, чистая прибыль организации в 2014 году составила 295 млрд рублей в целом по банку, что меньше почти на 100 млрд рублей.

Литература

1. Нагапетьянц Н.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011 – 282 с.
2. Мещеряков А.А. Банковский маркетинг / А.А. Мещеряков. – М., 2010.
3. Попова Н.Ю. Банковский маркетинг. Учебное пособие. - М.: Маркетинг, 2012. - 243 с.
4. <http://www.sberbank.ru> – Сайт Сбербанка

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Ермакова А.А. студентка 3-го курса
Руководитель **Титов К.М.**, к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье дается обоснование необходимости маркетинга регионов в современных условиях. Выделяются принципы и направления регионального маркетинга. Актуализируется необходимость создания центров маркетинга. Приводится успешный пример реализации проекта регионального маркетинга в Калужской области.

Ключевые слова: конкурентные преимущества территории, региональный маркетинг, целевые рынки, позиционирование региона, организационная структура маркетинга.

Процесс экономических преобразований российской экономики привел к сильной дифференциации регионов. На этот процесс повлияли такие факторы как неравная степень экономического развития, географические, климатические, социальные и культурные особенности, особенности региональной политики. В условиях подобной дифференциации наиболее острым является вопрос формирования уникальных конкурентных преимуществ территорий [6]. Вследствие этого, актуально изучение маркетинга регионов. Само понятие не является принципиально новым для мировой управленческой практики, однако, необходимость в нем объясняется ориентацией на потребности целевых групп потребителей товаров и услуг территории, что помогает более четко определить внутренние и внешние резервы региона и в дальнейшем эффективно противостоять угрозам конкурентной среды.

Андреев А.В. определяет маркетинг региона как способ установления, создания, поддержания такого взаимодействия с различными субъектами рынка, которые обеспечивали бы региону выгодные позиции относительно ресурсов и целевых рынков, а также позволяли достигать целей участников рынка [1].

Выделяют следующие основные принципы регионального маркетинга:

- определение целевых рынков покупателей услуг территории;
- позиционирование региона как определяющая функция маркетинга;
- разработка стратегии и тактики маркетинга региона;
- определение организационной структуры маркетинга и др.

Охарактеризуем каждый из них.

Согласно первому принципу выделяются четыре крупных целевых рынка покупателей.

Рынок приезжих складывается из деловых (бизнесмены, командировочные, коммивояжеры) и частных посетителей (туристы,

путешественники, друзья или родственники). Чем больше число посетителей (продолжительнее их пребывание) и чем меньше удельные расходы на них, тем больше чистые доходы территорий.

Жители и работающие по найму — это второй важный целевой рынок. Территории стремятся или завести дополнительную неквалифицированную рабочую силу, или стимулировать рождаемость, или привлечь отдельные категории высокооплачиваемых работников и специалистов. При этом, важно не допустить перенаселение территории.

Отрасли экономики и инвесторы — третья категория целевых рынков. Как правило, все населенные пункты пытаются усилить свой экономический базис, чтобы создать для своих жителей рабочие места и получить дополнительные бюджетные доходы. Предпосылкой выступает соответствие территории критериям размещения производительных сил: инвестиционному климату, качеству жизни, доступности, качеству трудовых ресурсов и т.д.

Отечественные инорегиональные и международные рынки — это четвертая группа целевых рынков. Активность региона на этих рынках демонстрирует способность города или региона производить товары и услуги, необходимые находящимся за его пределами другим территориям, физическим и юридическим лицам. Без вывоза своих товаров и услуг невозможен ввоз того необходимого, что нельзя или невыгодно производить в регионе. Сам имидж региона зачастую оказывает положительное или отрицательное влияние на объем инорегиональных продаж.

Второй принцип маркетинга регионов (принцип позиционирования) помогает им и центру увидеть, на каких направлениях деятельности и рынках сбыта данному региону целесообразно играть роль лидера отечественной экономики, на каких — действовать в режиме партнерства, а с каких — уйти [2].

Характеризуя третий принцип необходимо обратиться к следующим стратегическим направлениям комплексного развития маркетинга региона:

Маркетинг имиджа предполагает создание привлекательной картины региона. Здесь возможно создание бренда и последующее его продвижение среди других регионов, за счет создания положительного имиджа инвестиционного климата, товаров, услуг и т.д.

Маркетинг достопримечательностей. Здесь можно использовать природные достопримечательности, историческое наследие, известных людей, живущих в данном регионе, объекты культуры.

Маркетинг инфраструктуры, т.е. хорошо развитая инфраструктура, которая указывает на большой потенциал стабильного роста региона [5].

Маркетинг персонала, работа с людьми — жителями территории, объединениями и союзами граждан, политиками, работа с общественностью — ставит целью обеспечение поддержки маркетинговой активности региона изнутри его. Задача заключается, с одной стороны, в формировании местного патриотизма, с другой — в формировании и поддержании доброжелательной мотивации внутри региона по отношению

к инорегиональным жителям и структурам, к их привлечению в регион. Иными словами, настроение жителей — это тоже важная часть региона как товарного продукта [2].

Реклама и коммуникации для поддержания регионального имиджа среди целевых групп (инвесторов, трудовых ресурсов и т.д.) [5].

Что же касается организационной структуры регионального маркетинга (четвертого принципа), то здесь крупные предприятия и особенно корпорации сами строят свои маркетинговые службы по региональному признаку, стремясь добиться от своих «белых воротничков» максимальной адаптированности к запросам целевых региональных рынков.

Ряд регионов России уже начинает осмысливать необходимость создания специализированных, профессиональных региональных, городских служб (центров) маркетинга.

В качестве основных направлений деятельности центра регионального маркетинга могут быть рекомендованы следующие:

- направления деятельности, являющиеся общими как для маркетинга территорий, так и для маркетинга на территории;
- направления деятельности в русле маркетинга территорий;
- направления деятельности в русле маркетинга на территории [2].

Рассмотрим один из ярких примеров маркетинга региона.

Калужская область сумела перенять лучшие формы взаимодействия с инвесторами, и многое сделала с позиции современного продвижения территории.

Пакет информационных материалов о Калужской области для инвесторов можно признать одним из наиболее успешных в России в начале века. Все рекламно-информационные материалы о Калужской области следует характеризовать с позиции удачных иллюстративных материалов, цветового оформления, наличия единого стилизового решения, определенных редакционных и полиграфических находок.

Рекламно-информационные материалы — это лишь «одежка» региона, но по ней встречают, формируют первое мнение, отмечают характерные (исключительные) детали. Если первое впечатление подкрепляется практикой, и регион действительно умеет работать с инвесторами, то результат не заставит себя долго ждать. Весной 2006 года концерн «Фольцваген» выбирал место строительства сборочного предприятия в России и отдал предпочтение Калужской области. Калужская область победила в очень жесткой конкурентной борьбе.

Еще одним удачным маркетинговым ходом Калужского региона является признание своей провинциальности, но как изысканно это сделано. Буклет «Калужская область приглашает» построен на восхищении красотой, уважении исторического прошлого, традиций и гордости за сегодняшний день. Пример Калужской области интересен еще и тем, что здесь сумели грамотно представить информацию о регионе для разных групп потребителей: инвесторов и гостей территории.

Поскольку территориальный маркетинг региона начинается с расширения информированности о регионе, от качества рекламно-

информационных материалов, от того, насколько интересными и запоминающимися были публичные (общественные) мероприятия и насколько профессиональным и удобным является сайт региона, зависит многое. Как правило, все мероприятия по продвижению региона предполагают финансовые затраты. Также сам процесс внедрения территориального маркетинга и его реализации требует текущих финансовых затрат. Реализация регионального маркетинга возможна в тех случаях, когда депутаты органа представительной власти региона, готовы выделять средства в бюджете на эти цели. Помимо бюджетных средств следует активно привлекать на эти цели внебюджетные средства, не бояться идти на эксперименты, в том числе доверять маркетинг региона коммерческим предприятиям [3].

Литература

1. Андреев А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 336 с.
2. Панкрухин Александр. Как приходят к осознанию необходимости маркетинга региона <http://www.marketologi.ru/> Гильдия маркетологов 2015
3. Пирогова Т.Э. Социально-экономическое развитие системы в контексте национальных особенностей // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 584.
4. Примеры активного маркетинга регионов <http://municipal-sd.ru/>
5. Сорокожердев А.С. Региональный маркетинг и стратегии повышения конкурентоспособности субъектов РФ <http://m-economy.ru/> Проблемы современной экономики 2002 – 2015
6. Тарануха Ю.В. Стратегии поведения в современной конкуренции // Маркетинг в России и за рубежом 2014. №2. (100) с. 68.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА

Ельчинова Е.А. студентка 3-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрен вопрос эффективного управления проектом создания нового продукта. Предложены рекомендации по совершенствованию управления новым проектом.

Ключевые слова. Новый продукт, инновации, бизнес-процесс, управление рисками.

Одним из условий эффективной работы организаций в России является соответствие выпускаемой продукции, выполняемых работ, услуг потребительским требованиям. В современном мире, в условиях постоянных изменений окружающей среды, организациям необходимо соответствовать темпам развития рынка, а желательно и опережать их. Одним из оптимальных способов достижения этой цели является разработка и вывод на рынок инновационных продуктов. Товар – пионер на рынке – может принести организации значительные конкурентные преимущества. В то же время, своевременное осознание потребности рынка далеко не всегда позволяет эффективно управлять ассортиментом. Очень часто принимаются нерациональные решения о разработке новой продукции.

Поэтому при разработке проектов по созданию нового продукта в организациях сегодня существует ряд проблем: отсутствие системного подхода к формированию портфеля проектов, принятие решений на уровне отдельных проектов; значительные затраты ресурсов на проработку большого количества однотипных проектов; принятие к осуществлению проектов, которые не обеспечены необходимыми ресурсами; недостаточная оценка финансовых результатов от создания продукта; отсутствие или некачественное планирование и прогнозирование, приводящее к затяжному освоению продукта.

Управление инновациями в организации осуществляется следующим образом – формируется бизнес-процесс инноваций – упорядоченная во времени и пространстве последовательность работ с указанием их начала и конца.

Бизнес-процесс инновации (см. рис.1) состоит из трех отдельных бизнес-процесса [1]:

- 1) Бизнес-процесс заявки на инновацию. Начинается с лаконичной формулировки идеи создания данной инновации и заканчивается перечнем конкретных требований, которым должен соответствовать новый продукт.
- 2) Бизнес-процесс производства инновации. Начинается с получения заказа с указанием определенных характеристик продукта и заканчивается появлением самого продукта в материализованной форме в виде вещи, готовой к продаже.

- 3) Бизнес-процесс реализации инновации. Начинается с выставления ее на продажу и заканчивается самой продажей, а иногда и послепродажным сервисным обслуживанием.

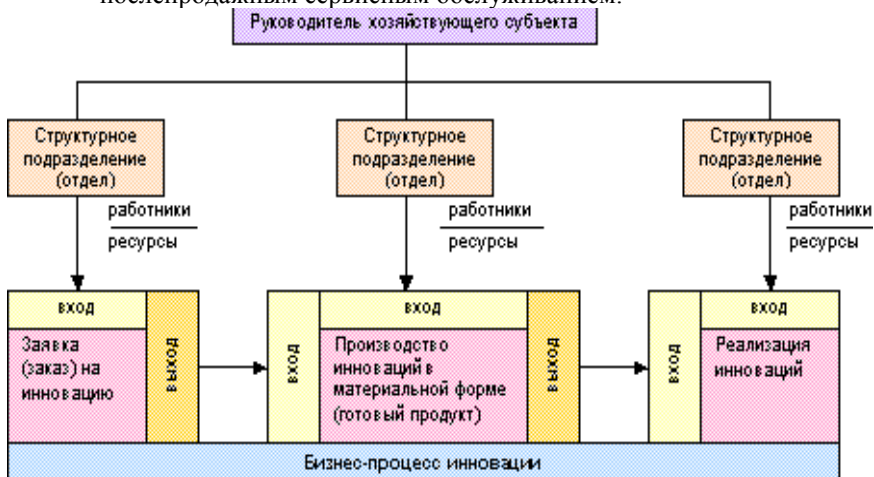


Рис.1 Бизнес-процесс инновации

Не менее важным элементом в управлении инновационными проектами является система управления рисками. Поскольку процесс разработки и выведения нового продукта на рынок является чрезвычайно сложным и ответственным мероприятием для любой организации. Примерно 30% новинок производственного и 80% потребительского назначения терпят неудачу после их представления на рынке. При этом неуспешный вывод «свежего» товара может привести к:

- ухудшению общего восприятия имиджа организации на рынке;
- финансовым убыткам, связанным с разработкой и запуском продукта;
- затратам трудовых и временных ресурсов, в то время как они могли бы быть использованы более эффективно в другой области;
- потере доли организации на рынке;
- раскрытию важной информации о новой технологии конкурентам раньше времени готовности нового продукта.

Для управления рисками инновационной деятельности анализируются и оцениваются выявленные риски (см. Таблица 1). Затем необходимо разработать стратегию управления рисками. Далее проводится проверка инновационного процесса и принимаются тактические решения по управлению рисками.

Таблица 1. Виды рисков при внедрении инновационных проектов

№ п/п	Вид риска
1	риски ошибочного выбора инновационного проекта

2	риски необеспечения инновационного проекта необходимым количеством финансирования
3	маркетинговые риски текущего обеспечения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта, и сбыта результатов инновационного проекта
4	риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов)
5	риски возникновения непредвиденных затрат и снижения экономических выгод
6	риски ужесточения конкуренции
7	риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения
8	риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект

Основными направлениями сокращения негативных последствий или уменьшения уровня риска при внедрении производства нового продукта являются прямые управленческие воздействия на возможные факторы риска. Такие как: анализ и оценка инновационного проекта; проверка предполагаемых партнеров по инновационному проекту; планирование и прогнозирование инновационной деятельности; подбор персонала, участвующего в разработке и продвижении нового проекта и т.д.

Кроме того, в управлении инновациями используется бенч-маркинг, который представляет собой изучение функционирования хозяйствующих субъектов, прежде всего конкурентов, для использования их положительного опыта в своей работе.

Руководитель проекта на основе бизнес-плана инвестиционного проекта принимает необходимые управленческие решения, касающиеся сроков осуществления проекта, ресурсов для воплощения проекта, а также назначает лиц, ответственных за исполнение контрольных функций.

Контроль над реализацией инвестиционного проекта происходит в несколько этапов:

- 1) оценка обоснованности инвестиционного проекта, определение его соответствия поставленным целям и стратегии;
- 2) оценка возможностей финансовой реализации проекта;
- 3) анализ показателей финансового состояния предприятия, на котором реализуется проект;
- 4) определение подконтрольных показателей, которых необходимо достигнуть, и контрольных точек проекта, а также определение допустимого диапазона отклонения показателей;
- 5) разработка системы внутренней оперативной отчетности по инновационному проекту;
- 6) разработка системы документооборота, позволяющая проводить предварительный и текущий контроль над отклонениями показателей;

- 7) сопоставление достигнутых и проектных показателей в каждой контрольной точке, фиксация выявленных отклонений и выяснение причин этих отклонений;
- 8) разработка мероприятий по регулированию или устранению причин, вызывающих отклонение фактических показателей от проектных.

Осуществление контрольных мероприятий за расходованием средств на проект заключается в постоянном сравнении фактических затрат с бюджетом. Такое сравнение дает возможность руководителю проекта прогнозировать расходы на будущее и выявлять существующие проблемы.

Кроме того, для комплексного обеспечения контроля хода осуществления проекта следует отслеживать параллельно тенденции достижения сроков промежуточных результатов, тенденции затрат и степень выполнения результатов, т.е. контроль должен осуществляться по трем направлениям:

- время - проект необходимо выполнить за определенный период времени;
- стоимость - должен быть соблюден бюджет;
- качество - должно быть соответствие требуемым качествам.

Значимость инноваций в бизнесе переоценить сложно. В заключение обозначим несколько простых принципов внедрения новых продуктов:

- 1) чем больше времени отводится на реализацию, тем выше успех;
- 2) не сделаешь ты – сделает кто-то другой;
- 3) новый продукт должен нести новую ценность для покупателя;
- 4) при разработке новых продуктов необходимо использовать опыт конкурентов.

Литература

1. Аверченков В.И. Инновационный менеджмент: учеб.пособие / В.И. Аверченков, Е.Е. Вайнмаер. – 2-е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2011.
2. Гончаренко Л.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2012.
3. Синдяшкина Е.Н. Вопросы оценки экономического эффекта при реализации инновационных проектов // Финансы и инвестиции. – 2012. -№ 4. –с.28-31.
4. Тарасенко С.С. Прогнозирование эффективности инвестиционного проекта с учетом факторов, ослабляющих внешнее негативное воздействие //Финансовый менеджмент. – 2014. - №1.- с.12-17.



Проблемы развития малого предпринимательства

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В 2011-2013 ГОДЫ

Балынин И.В., аспирант
Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация. В статье представлены результаты анализа деятельности малых предприятий (без учета микропредприятий) в Калужской области в 2011-2013 годы по четырем ключевым показателям: количество; средняя численность работников; оборот в денежном выражении и в отношении к ВВП.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый бизнес, экономическая политика, региональная экономика, экономические проблемы, инвестиции, предпринимательство.

В настоящее время вопросы развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации постоянно поднимаются ведущими российскими экономистами, политиками, экспертами. Так, например, на заседании рабочей группы Государственного Совета по вопросу развития малого и среднего предпринимательства в России, были рассмотрены «вопросы расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к государственным закупкам, банковским финансовым ресурсам, вопросы развития молодёжного предпринимательства, подключения предприятий к инженерной инфраструктуре – водоснабжению, газоснабжению, электроэнергии, – другие меры государственной поддержки» [4].

Ключевой целью государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является «развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации» [1, пп.1 п.2 ст.6]

Действительно, малое предпринимательство, выступая особой формой экономической активности, является ключевым звеном и индикатором развития российской экономики. В связи с этим изучение вопросов, связанных с его деятельностью, проблемами и тенденцией дальнейшего развития является не только актуальным, но и необходимым.

Для оценки развития малого предпринимательства необходимо изучить динамику их количества, средней численности работников и оборота.

Анализ показал, что в исследуемом периоде в Российской Федерации произошло сокращение количества малых предприятий на 8532 единицы (в относительном выражении - на 3,51%), уменьшение средней численности работников (на 0,83%, что в абсолютном исчислении превышает 58 тыс. человек), увеличение оборота на 3,73% (что в денежном выражении составляет 564,02 млрд. руб.). Однако, доля оборота в валовом внутреннем продукте значительно сократилась – с 27,85% (в

2011 году) до 23,69% (в 2013 году). При этом, наибольшие темпы снижения зафиксированы в 2012 году – на 3,52% (до 24,32%).

Вместе с тем, проводя оценку по развитию малого предпринимательства в Центральном федеральном округе следует сделать вывод об уменьшении количества малых предприятий в 2013 году (по сравнению с 2011 годом) на 8,20%, что в абсолютном исчислении составляет 6715 единиц. Оценка развития предпринимательства в Центральном федеральном округе показала, что в 2013 году (по сравнению с 2011 годом) средняя численность работников на малых предприятиях уменьшилась в Центральном федеральном округе (на 1,05%, что в абсолютном исчислении составляет 22,98 тыс.чел.).

Анализ оборота малых предприятий Центрального федерального округа показал, что в исследуемом периоде он сократился на 14,21%, что в абсолютном исчислении превышает 1 трлн. руб. Так, в 2012 году (по сравнению с 2011 годом) произошло снижение оборота на 16,51% (что в абсолютном исчислении составило 1,15 трлн. руб.). Однако, следует отметить, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом выявлено увеличение оборота малых предприятий Центрального федерального округа на 2,50% (что в абсолютном исчислении составляет 145,38 млрд. руб.).

Более того, расчеты показали, что в исследуемом периоде (2011-2013 годы) произошло сокращение доли оборота малых предприятий в ВВП Российской Федерации в Центральном федеральном округе на 3,44% (с 12,43% - в 2011 году до 9,34% - в 2012 году и до 8,99% - в 2013 году).

Результаты анализа развития малого предпринимательства в Калужской области в 2011-2013 годы представлены в таблице 1. Так, в первом столбце таблицы использованы следующие показатели:

- 1) П1 – количество малых предприятий, в единицах.
- 2) П2 - средняя численность работников, чел.
- 3) П3 – оборот, млрд. руб.
- 4) П4 – оборот, в % к ВВП.

Таблица 1. Основные характеристики малого предпринимательства в Калужской области в 2011-2013 годы

Показатель	2011	2012			2013				
	ЗП	ЗП	АИ 2011	ТПС	ЗП	АИ 2012	ТПС	АИ 2011	ТПС 2011
П1	1884	1885	+1	+0,05	1887	+2	+0,11	+3	+0,16
П2	62380	63265	+885	+1,42	63578	+313	+0,49	+1198	+1,92
П3	115,38	108,18	-7,2	-6,24	107,35	-0,83	-0,77	-8,03	-6,96
П4	0,206	0,174	-0,032	x	0,162	-0,012	x	-0,044	x

Условные обозначения. ЗП – значение показателя; АИ – абсолютное изменение (абсолютный прирост /снижение) к соответствующему году (+/-); ТПС - темп прироста / снижения (+ /-) к соответствующему году, %. Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных Федеральной службы государственной статистики [6].

Анализ данных, представленных в таблице 1, показал, что в исследуемом периоде произошло увеличение количества малых предприятий на 3 единицы. При этом, средняя численность работников увеличилась на 1,92% (что в абсолютном исчислении составляет 1198 тыс. чел.). В то же время, было выявлено снижение оборота малых предприятий Калужской области на 6,96% (что в абсолютном исчислении составляет 8,03 млрд. руб.). Также уменьшилась доля оборота малых предприятий Калужской области в ВВП Российской Федерации (с 0,206% - в 2011 году до 0,174% - в 2012 году и до 0,162% - в 2013 году).

Более того, необходимо обратить внимание и на роль государства в преодолении трудностей, с которым сталкиваются предприятия малого бизнеса. В этом контексте, следует отметить, что органами государственной (как федерального, так и регионального уровня) и муниципальной власти следует активно проводятся различные конкурсы и мероприятия, направленные на увеличение эффективности функционирования малого предпринимательства. Так, 29 января 2015 года в Калужской области был проведен семинар-тренинг «Эффективные методы ведения конкурентной борьбы» (включающий 4 части: «кризис и конкуренция»; «типичные ошибки и потеря конкурентоспособности»; «взаимодействие с потребителями», «современные технологии коммуникации и конкуренции») [5]. Более того, в начале февраля 2015 года планируется провести «Ярмарку финансовых и кредитных услуг: программы кредитования малого и среднего бизнеса» [7].

Следует также подчеркнуть, что Калужская область реализует целый комплекс мер, направленных на привлечение инвестиций (в т.ч. иностранных) в регион (в т.ч. и посредством реализуемой бюджетной политики), что также способствует развитию малого и среднего бизнеса.

Таким образом, проведенное исследование показало, что несмотря на созданные условия для создания малого и среднего бизнеса, существует ряд преград и препятствий, сдерживающие его развитие. Так, в исследуемом периоде в Российской Федерации произошло сокращение количества малых предприятий на 8532 единицы (в относительном выражении - на 3,51%), уменьшение средней численности работников (на 0,83%, что в абсолютном исчислении превышает 58 тыс. человек), увеличение оборота на 3,73% (что в денежном выражении составляет 564,02 млрд. руб.). При этом, доля оборота в валовом внутреннем продукте сократилась значительно – с 27,85% (в 2011 году) до 23,69% (в 2013 году). При этом, в Калужской области увеличение количества малых предприятий на 3 единицы, снижение оборота малых предприятий Калужской области на 6,96%, уменьшение ее доли в ВВП Российской Федерации с 0,206% - в 2011 году до 0,162% - в 2013 году.

Однако, благодаря грамотной и взвешенной политике, проводимой российскими органами власти на всех ее уровнях, а также

повышению качества финансового менеджмента на малых предприятиях, существующие проблемы будут решаться, имеющиеся преграды устраняться, а малый бизнес будет развиваться, становясь главным драйвером экономического роста в нашем государстве. Но для этого необходимо время и проведение целого комплекса мероприятий, а также максимальное использование имеющегося потенциала и существующих возможностей.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в посл. ред. от 28.12.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
2. Большухина И.С. Финансовый механизм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России: проблемы и перспективы развития // Финансы и кредит. 2014. № 40. С. 17-26.
3. Солод Т.В. Малое предпринимательство в системе экономической безопасности региона (Ростовская область) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1. С. 181-184.
4. Заседание рабочей группы Государственного совета по вопросу развития малого и среднего предпринимательства в России. – URL: <http://государство.президент.рф/главная/47252>.
4. Семинар-тренинг «Эффективные методы ведения конкурентной борьбы» – URL: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/content/news/regional/reggeneral/m,29,19276/>.
5. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.
6. Ярмарка финансовых и кредитных услуг: программы кредитования малого и среднего бизнеса. – URL: <http://www.pmp.admoblkaluga.ru/content/news/regional/reggeneral/m,29,19278/>.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Мылтусова Т.В., студентка 2-го курса
Руководитель **Елистратова Т.Г.**, к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета, Барнаул

Аннотация. В статье говорится о состоянии малого предпринимательства в Алтайском крае. Освещаются наиболее острые проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия в процессе своего функционирования. Рассматриваются возможные механизмы поддержки и развития малого предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: Алтайский край, предпринимательство, малые предприятия, малый бизнес, предпринимательская деятельность.

Сложившаяся политическая ситуация, связанная с введением экономических санкций против России, заставляет по-новому взглянуть на роль малого бизнеса как в экономике страны в целом, так и каждого ее региона.

В последние годы роль малого бизнеса в экономике Алтайского края стабильно повышается. По данным Алтайкрайстата, по состоянию на 1 июля 2014 года в регионе осуществляло деятельность более 93 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 36,5 тыс. юридических лиц и 56,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. По сравнению с итогами 2013 года наметились позитивные тенденции в количественных показателях сектора: число малых предприятий по сравнению с началом 2014 года увеличилось на 15%, в регионе прекратилось сокращение числа индивидуальных предпринимателей.

Малые предприятия по итогам I полугодия 2014 года по основным показателям хозяйственной деятельности поддерживают динамику роста, наметившуюся в последние годы. Так, среднесписочная численность работников, занятых на этих предприятиях, с начала года увеличилась на 640 человек (или на 0,8%), а в сравнении с аналогичным периодом 2013 года прирост составил 2534 человека (3%). По сравнению с первым полугодием прошлого года уровень заработной платы на малых предприятиях края вырос почти на 10% (9,8%) и составил 13035 рублей.

Объем отгруженной малыми предприятиями продукции к аналогичному периоду 2013 года увеличился на 23% и составил 33162,6 млн. рублей. Темп роста оборота малых предприятий составил 112,7% (прирост – более 7,4 млрд. рублей). Инвестиции в основной капитал малых предприятий по итогам полугодия составили более 3,0 млрд. рублей или 123,8% к аналогичному периоду 2013 года. В обороте малых предприятий лидирующие позиции занимает оптовая и розничная торговля (56% от объема оборотных средств). Стабильно увеличивается численность предпринимателей в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства: с 2009 года число предпринимателей в данной сфере

увеличилось на 791 единицу или на 17%, а доля в общей численности увеличилась с 6,5% до 8,3%. Растет количество предпринимателей в сфере строительства, гостиничного и ресторанного бизнеса, образования [1].

В настоящее время динамичному развитию малого бизнеса в Алтайском крае препятствуют такие проблемы, как: высокие налоги и тарифы, административные барьеры, низкий уровень модернизации производства, дефицит квалифицированной рабочей силы.

Важной составляющей развития малого предпринимательства в крае должна стать государственная поддержка, осуществляемая на системной основе. Наиболее востребованными в последние годы инструментами финансовой помощи являются: субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам; поручительства гарантийного фонда; кредиты фонда микрозаймов; гранты начинающим предпринимателям для открытия собственного бизнеса, занятым в реальном секторе экономики и в сфере услуг, не имеющим задолженности по налогам и сборам и обеспечивающим рост заработной платы и новые рабочие места [2]. Необходимо законодательно закрепить правовые механизмы оказания различных видов поддержки малому бизнесу (финансово-кредитной, имущественной, консультационной, информационной, технической и др.).

На сегодняшний день во многих районах Алтайского края действуют различные программы, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства. Так, реализуется программа подготовки профессиональных кадров для сферы предпринимательства, принятая на период до 2016 года, в рамках которой увеличено количество образовательных подпрограмм, расширена их направленность в приоритетных областях, включая инновационную сферу, внешнеэкономическую деятельность, ЖКХ и др.

В целях вовлечения научной молодежи в предпринимательскую деятельность на базе учреждений высшего и среднего профессионального образования Алтайского края созданы и функционируют студенческие бизнес-инкубаторы: в Алтайском государственном техническом университете им. И.И. Ползунова, Алтайском госуниверситете, Алтайском государственном аграрном университете, Бийском государственном колледже, Алтайском промышленно-экономическом колледже и других. Инкубаторы созданы для формирования механизма генерации новой волны менеджеров и предпринимателей, с целью обеспечения студенческих проектных групп благоприятными условиями для развития и реализации собственных бизнес-идей, укрепления связей учебных заведений с зарубежными и российскими венчурными фондами, ассоциациями малого бизнеса, спонсорами и меценатами [3]. Новыми объектами инфраструктуры поддержки предпринимательства в Алтайском крае должны стать: региональный центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов предпринимательства и производственный бизнес-инкубатор в г. Рубцовске.

В период экономического кризиса предпринимательство, как никогда, нуждается в поддержке государства для сохранения и упрочнения своих позиций. В настоящее время необходимо использовать все

возможные механизмы для создания благоприятных условий для организации и ведения предпринимательской деятельности.

В определенной степени, решению проблем может способствовать принятый Правительством РФ План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, который в числе ключевых направлений действий в течение ближайших месяцев, наряду с прочими, содержит поддержку импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров; содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек. Полагаем, что реализация мероприятий в рамках вышеназванных направлений должна положительно сказаться на развитии малого бизнеса в ряде отраслей хозяйственного комплекса края (сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность и др.).

В целом, малое предпринимательство, представляя собой многоплановое явление, играет значительную роль как в жизни страны в целом, так и каждого ее региона. В этой связи, представляется вполне очевидным, что роль малого бизнеса в экономике Алтайского края должна неуклонно возрастать.

Литература

1. Состояние малого и среднего предпринимательства Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altsmb.ru/business/activities> (свободный).
2. Официальный сайт Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econom22.ru> (свободный).
3. Елистратова Т.Г. Студенческие бизнес-инкубаторы: опыт функционирования в Алтайском крае. Фундаментальные и прикладные проблемы эффективного предпринимательства в условиях глобализации экономики / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации: материалы международного научного Конгресса. – Москва, 2013.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Попов А.С., студент 5-го курса

Руководитель **Елистратова Т.Г.**, к.э.н., доцент
Барнаульский филиал Финуниверситета, Барнаул

Аннотация. В статье освещены наиболее актуальные проблемы развития малого бизнеса в Алтайском крае и сформулированы предложения

предпринимателей по их решению. Рассмотрены осуществляемые меры по поддержке предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: Алтайский край, предпринимательство, малые предприятия, малый бизнес.

Алтайский край – классический несырьевой регион, который обладает высоким инвестиционным потенциалом и входит в число наиболее динамично развивающихся регионов России. На сегодняшний день в крае приоритетными остаются традиционные секторы экономики – сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, в них занято около четверти жителей региона. Запрет со стороны Европы на ввоз продуктов в Россию создает для Алтайского края дополнительные преимущества, позволяющие расширить производство, улучшить сбыт, поднять конкурентоспособность и расширить рынки, как в регионе, так и внутри страны. Именно поэтому проблема развития малого бизнеса для Алтая особенно актуальна, поскольку за счет малых предприятий существует реальная возможность поднять ряд отраслей производства.

С 2009 по 2013 год в Алтайском крае отмечался рост числа малых предприятий с 26401 до 35824 единиц на конец периода. Однако, уже в 2013 году, в связи с ужесточением налоговой ставки, часть предприятий вынуждена была закрыться. На конец 2013 года в крае насчитывалось 35596 малых предприятий. Отраслевая структура алтайского малого бизнеса достаточно специфична – около 57% оборота малых предприятий приходится на сферы оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования [1].

Сегодня перед малым бизнесом встает множество проблем. Согласно данным социологического опроса предпринимателей на тему «Что мешает малому и среднему бизнесу в России», проведенного информационным агентством «РосБизнесКонсалтинг» в январе 2015 года, предпринимателям мешают развиваться: высокие ставки по кредитам (53,1% ответов респондентов); неопределенность экономической ситуации (51,9%); высокие налоги (51,1%); нестабильность налогового законодательства (47,8%); нарушение прав предпринимателей со стороны регулирующих органов (45,9%) и другие [2]. Поскольку в опросе принимали участие и алтайские предприниматели, то можно утверждать, что обозначенные проблемы достаточно актуальны и для данного региона.

В условиях российской действительности, когда происходят структурные сдвиги в экономике, постоянные изменения в технологии производства, усиливается рыночная конкуренция, основным капиталом любого предприятия являются уже не традиционные материальные ресурсы, а интеллектуальные и предпринимательские, то есть, в центре внимания деловой организации стоит человек как генератор идей, инноваций, источник капитала [3, с. 8]. В этой связи, необходимо отметить специфичную для алтайского предпринимательства проблему, связанную с нехваткой квалифицированных кадров в таких видах экономической деятельности, как строительство, обрабатывающие производства, добыча

полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, здравоохранение и др. На регистрируемом рынке труда имеет место структурная безработица - несоответствие вакансий, предоставляемых работодателями, образовательному и квалификационному уровню безработных граждан. Более 70% вакансий – по рабочим профессиям, при этом лишь 40% безработных граждан имеют начальное или среднее профессиональное образование.

Для снижения остроты существующих проблем предпринимателями предлагается нижеследующее:

1. Вернуть упрощенную систему налогообложения. Изменения законодательства привели к тому, что введение упрощенного режима налогообложения резко усложнилось.

2. Свести все документы, регулирующие деятельность малого бизнеса в единый Кодекс, изменения в который вносить редко.

3. Снизить налоги на оплату труда, что позволит увеличить «белую» зарплату и высвободить средства для развития бизнеса.

4. Упростить экспорт продукции.

5. Изменить систему государственной поддержки бизнеса, т.к., по мнению предпринимателей, существующая система сложна, забюрократизирована, разбросана по множеству ведомств.

6. Изменить кредитную политику. Сегодня ставки выросли до 28% годовых и выше, что делает кредиты недоступными.

7. Отказаться от госрегистрации договоров аренды, т.к. высокие ставки аренды являются острой проблемой для малого бизнеса.

8. Отменить плановые проверки бизнеса. Деятельность предпринимателей контролируют 12 надзорных ведомств. Предлагается передать надзорные функции общественным организациям, которые могли бы проводить проверки только на основании жалоб от потребителей.

На сегодняшний день в Алтайском крае осуществляются меры по государственной поддержке малого бизнеса: в 2014 году она составляла около миллиарда рублей, из них прямая помощь от государства – 400 млн. рублей. Свыше 320 млн. рублей кредитных средств привлекли компании края в 2014 году с помощью финансовых поручительств Алтайского гарантийного фонда. Для формирования предпринимательской среды, обеспечения условий для создания и развития малых предприятий в приоритетных направлениях деятельности создан Алтайский бизнес-инкубатор. В крае осуществляется грантовая поддержка начинающих предпринимателей: гранты на развитие и создание собственного бизнеса выдаются в размере до 300 тысяч рублей на один проект. За последние три года средствами грантовой поддержки воспользовались 695 начинающих субъектов малого бизнеса. За три года ими создано более 800 новых рабочих мест [4].

Алтайские предприниматели возлагают надежды на принятый Правительством РФ 27 января 2015 года План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, который в качестве направлений действий включает поддержку импортозамещения и экспорта, а также содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет

снижения финансовых и административных издержек. Кроме того, развитию малого бизнеса, созданию новых рабочих мест в регионах страны призван способствовать вступивший в силу с 1 января 2015 года закон о «налоговых каникулах», согласно которому индивидуальные предприниматели, открывающие дело в производственной, социальной и научной сферах, могут быть на два года освобождены от налогов. Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что развитие малого бизнеса в Алтайском крае невозможно без достойной государственной поддержки, продуктивного диалога с банками, приемлемых налогов и квалифицированных специалистов.

Литература

1. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://akstat.gks.ru> (свободный).
2. Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://top.rbc.ru/own_business/15/01/2015/54b7ab729a794706d0027693 (свободный).
3. Елистратова Т.Г. Человеческий капитал организации: резервы формирования и развития : монография. – Барнаул : Изд-во Алтайского государственного университета. – 2008. – 205 с.
4. Официальный сайт Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altaregion22.ru> (свободный).

ГОТОВНОСТЬ СТУДЕНТОВ ВЫПУСКНИКОВ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Куликов А.И., студент 4-го курса
Руководитель **Пацакула И.И.**, к.псих.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлены результаты исследования, в которых выявлена зависимость желания заниматься бизнесом и уровня предпринимательских способностей у будущих менеджеров, также показаны основные проблемы, с которыми столкнутся или сталкиваются молодые предприниматели, предложены рекомендации по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, предпринимательские способности.

Каждый студент задумывается о том, чем же он будет заниматься после окончания ВУЗа: работать по специальности или нет, заняться своим бизнесом или уйдет в научную деятельность.

Среди представителей молодого поколения много и таких, кто хотел бы заниматься своим делом. Предпринимательская деятельность это не

только большой риск, но в то же время это творческая деятельность, которая может принести большую прибыль. Многие ли будущие выпускники хотят начать свое дело и имеют ли они склонность к предпринимательству. Чтобы ответить на этот вопрос, было проведено исследование среди выпускников бакалавров, обучающихся по профилю финансовый менеджмент.

Цель исследования заключалась в том, чтобы выяснить готовность студентов выпускников к предпринимательской деятельности. В исследовании приняли участие 19 студентов направления «Менеджмент», которым была предложена методика (Матвеева О.В.), позволяющая оценить свои возможности стать предпринимателем [3]. Кроме этого, студенты ответили на два открытых вопроса анкеты:

1) Хотели бы Вы заниматься малым бизнесом после окончания ВУЗа?

2) Если да, какие основные проблемы Вы видите, которые могут Вам помешать заняться малым бизнесом?

Тем самым, с помощью данного опроса была оценена не только склонность к предпринимательской деятельности, но и возможные проблемы, которые могут оказаться барьером на пути к занятию предпринимательской деятельностью.

Анализ результатов исследования показал, что 47% респондентов имеют «средний» уровень предпринимательских способностей, т.е. шансы успешного ведения бизнеса у них есть, но нужно много над собой работать и развивать способности коммерсанта. У 32% респондентов уровень предпринимательских способностей «выше среднего», т.е. у них есть шанс овладеть профессией менеджера, стать директором фирмы, или бизнесменом, но также необходимо много над собой работать. Из всех опрошенных 21% респондентов имеют уровень предпринимательских способностей «ниже среднего», что говорит о том, что лучший способ разбогатеть для них - это упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя. При этом стоит отметить, что те, у кого уровень предпринимательских способностей оказался «ниже среднего», не хотели бы заниматься малым бизнесом после окончания ВУЗа. Следовательно, можно утверждать, что люди, которые не хотят вести предпринимательскую деятельность, чаще всего будут иметь и низкий уровень предпринимательских способностей, а это означает, что уровень таких способностей нередко зависит и от желания заниматься предпринимательской деятельностью.

Респонденты, имеющие уровень предпринимательских способностей «средний» или «выше среднего», хотели бы заниматься своим бизнесом, однако, все они видят много проблем ведения малого бизнеса у нас в стране. Основные проблемы, которые представлены опрошенными были проранжированы по частоте упоминания, начиная с самой большой:

1) отсутствие стартового капитала;

2) отсутствие знаний основ ведения малого бизнеса (нормативных актов, документооборота и т.д.);

3) большая конкуренция (в отраслях, в которых хотели бы вести бизнес респонденты);

4) нестабильная ситуация в экономике (плохой инвестиционный климат);

5) нет поддержки малого бизнеса государством.

Таким образом, наиболее часто встречающимися проблемами, которые могут помешать начать свой бизнес выпускникам, оказались отсутствие стартового капитала, отсутствие знаний основ ведения малого бизнеса и большая конкуренция.

Для решения первой наиболее часто встречающейся проблемы респондентам рекомендуется детально и грамотно разработать свой бизнес-план, что поможет им просчитать требующийся капитал, срок окупаемости бизнеса и самое главное – это заинтересовать и привлечь инвесторов в свой бизнес или получить ссуду в банке и субсидии от государства.

Что касается второй часто встречающейся проблемы, то можно прокомментировать следующее: если человек действительно будет «гореть желанием» начать свой бизнес, то он в первую очередь начнет изучать специальную литературу, затем посещать курсы, семинары или получать соответствующее образование в специализированных учреждениях. Важно не забывать все время учиться.

Говоря о высоком уровне конкуренции, хочется вспомнить о знаменитом выражении: «конкуренция – двигатель прогресса» [2], ведь ничто не портит рыночную экономику так, как отсутствие конкуренции. Именно благодаря конкуренции можно творить и создавать что-то новое, чтобы добиться превосходства в отрасли, тем самым нести благо в общество. Истинного предпринимателя не должно пугать слово «конкуренция». Кроме того, вышеупомянутый бизнес-план также поможет войти в желаемую отрасль, исследовав и всесторонне проанализировав конкурентов.

В итоге, желание и стремление к поставленной цели помогут выпускникам заниматься предпринимательской деятельностью, добиться успеха в ней и быть конкурентоспособными, неся общественные блага.

Литература

1. Balynin I.V. Development of small business in the Russian Federation for 2011-2013 // ISJ Theoretical & Applied Science. 2015. №1. – p. 184-189.

2. Попова Яна. Конкуренция - это двигатель общественного прогресса // <http://fb.ru/article/44660/konkurenciya---eto-dvigatel-obschestvennogo-progressa> (дата обращения: 10.03.2015)

3. Тест на предпринимательские способности. Сайт психоаналитика Матвеева Олега // <http://психоаналитик-матвеев.рф/testy-detyam/lichnost-podrosterka/test-predprinimatelja> (дата обращения: 05.03.2015)

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Голанцева Т.А.

Руководитель Солярик М.А., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Уделено внимание проблемам малого предпринимательства в России на современном этапе

Ключевые слова: малое предпринимательство, налоговое бремя, программы, льготы.

Малое предпринимательство является важнейшей частью функционирования и экономического развития регионов. Малое предпринимательство создает дополнительные рабочие места, максимально принимает во внимание местные условия, вкладывается в невыгодные для крупных компаний бизнес. Так же малое предпринимательство создает существенную часть регионального валового продукта. Благодаря простой организации деятельности малое предпринимательство обладает гибкостью к изменениям внешних условий, быстрой реакцией на требования потребителей. Правительство не первый год объявляет, что развитие малого предпринимательства является приоритетом в экономической политике.

Тем не менее, малое предпринимательство сталкивается с рядом трудностей. К основным проблемам развития малого предпринимательства в России можно отнести:

- большая зависимость от рыночной конъюнктуры;
- ограниченность ресурсов;
- слабые кредитные возможности;
- неоднозначная экономическая обстановка в стране;
- низкий уровень правовых знаний предпринимателей.

Отличительной чертой малого предпринимательства является отсутствие основных фондов в собственности. Свою деятельность предприниматели ведут на арендованных помещениях и оборудовании. Это является основным сдерживающим фактором развития малого предпринимательства, так как стоимость арендованного имущества неуклонно растет и вести свою деятельность порой становится нерентабельно. Сюда же можно отнести проблему кредитования малого бизнеса. Как известно, предприниматели в большинстве случаев не обладают достаточной суммой стартового капитала, а в дальнейшем так же испытывают трудности с финансированием своей деятельности. Главной причиной, затрудняющей получение кредитных денег, является требование о залоге или поручительстве. Так же небольшие компании, как правило, существуют на рынке недолгое время, чем не вызывают доверие у банков и инвесторов. Кроме того, проблемы кредитования обостряются в условиях кризиса.

Еще одной из основных причин, тормозящих развитие малого предпринимательства в России, является достаточно сложная для понимания система налогообложения и непосильное для многих предпринимателей налоговое бремя. Существуют упрощенные системы налогообложения, основная цель которых как раз и является в стимулировании развития малого предпринимательства. Однако, реальная возможность выбора упрощенных систем на практике незначительна. Имеется ряд ограничений для применения упрощенной системы налогообложения (УСН), а переход на единый налог на вмененный доход (ЕНВД) при соответствии определенным условиям - обязательно. Кроме того, если предприятие осуществляет несколько видов деятельности – попадающих под критерии единого налога на вмененный доход и нет, то ведение бухгалтерского учета должно быть раздельное по таким видам деятельности. Основной проблемой упрощенной системы налогообложения (УСН) является невозможность принять к зачету налог на добавленную стоимость (НДС), из-за чего многие компании на общей системе налогообложения (ОСНО) отказываются работать с предприятиями малого бизнеса на УСН.

Несовершенная четкость и ясность законодательства и нормативных документов и частные изменения и поправки в налоговом законодательстве затрудняют предпринимателям понимание систем налогообложения, не дают возможность достаточно глубокого изучения преимуществ и недостатков той или иной системы налогообложения для ведения малого бизнеса.

Так же необходимо отметить объемность и запутанность отчетности предпринимателей. Отсутствие понимания и запутанность законодательства ставят начинающих предпринимателей в тупик, а за несвоевременное представление отчетности им грозят штрафными санкциями. Сложившаяся ситуация вынуждает предпринимателей обращаться к специалистам в области бухгалтерского и налогового учета, что увеличивает расходы на ведение бизнеса. Многие предприниматели решают данную проблему путем сокрытия своей деятельности от государства и нелегальным ведением бизнеса.

В настоящее время в России имеются множество федеральных и региональных программ поддержки развития малого предпринимательства. Основным нормативным актом малого предпринимательства является Федеральный Закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В настоящем Законе значимая роль отводится региональным программам развития малого предпринимательства. Создана общероссийская общественная организация «Опора России», основная цель деятельности которой – содействие процессу объединения предпринимателей и граждан для участия в формировании благоприятных политических, экономических, правовых и иных условий развития предпринимательской деятельности в России. На сайте организации любой желающий может задать вопросы юристам, ознакомиться со всеми необходимыми правовыми документами. Финансовая поддержка малого предпринимательства осуществляется на конкурсной основе в виде

субсидий региональным властям. Прямое финансирование малого бизнеса осуществляется субъектами РФ. Таким образом, развитие малого предпринимательства напрямую зависит от действия и компетенции местных властей. Государственная поддержка малого бизнеса направлена на:

- формирование программ льготного кредитования малых предприятий;
- предоставления налоговых льгот;
- льготная аренда площадей и оборудования;
- консультативная и информационная поддержка предпринимателей;
- создание рыночной инфраструктуры (специализированные выставки, ярмарки и т.д.).

Причиной низкой эффективности государственной поддержки малого предпринимательства является недостаточная информированность предпринимателей о существующих программах и возможностях. Программами государственной поддержки и возможными льготами пользуется малая доля предпринимателей. Кроме того, даже при достаточной информированности, предприниматели не доверяют властям и не верят в то, что они смогут воспользоваться причитающимися им льготами. Стоит отметить, что данные мнения не беспочвенны и имеются достаточно весомые бюрократические проволочки со стороны властей при оказании помощи предпринимателям.

В заключение стоит отметить, что развитие малого предпринимательства в России без достаточного стимулирования и реальной поддержки со стороны государства крайне затруднительно. Однако и со стороны предпринимателей в перспективе добиться успехов в своей деятельности смогут лишь те, которые в должной мере владеют нормативно-правовой информацией в области регулирования деятельности и применении возможных льгот, а так же обладают необходимыми юридическими знаниями для законного ведения бизнеса.

Литература

1. Официальный сайт Правительства Российской Федерации: <http://www.government.ru/> (дата обращения: 22.02.2015).
2. Официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»: <http://www.opora.ru/> (дата обращения: 22.02.2015).
3. Идеи малого бизнеса: кредитование малого бизнеса: <http://www.kreditbusiness.ru/> (дата обращения: 22.02.2015).
4. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства: региональный аспект / Под ред. Гварлиани Т.Е. – М.: Логос, 2013.
5. Потенциал риск-менеджмента в управлении развитием малого предпринимательства в России / Под ред. Лопатина Е.Ю. / Аудит и финансовый анализ, 2013.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Колосветова М.Н., студентка 5-го курса
Руководитель **Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены основные современные проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес в России и определены перспективы его развития, проанализированы преобразования налогообложения малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, развитие малого бизнеса, каналы информационной и финансовой поддержки малого предпринимательства, экономическая ситуация

На сегодняшний день малый бизнес занимает особое место в рыночной экономике. Предприятия малого бизнеса более устойчивы к внешним изменениям, способствуют развитию конкуренции и позволяют решить проблему занятости населения. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, участвует в формировании бюджетов всех уровней.

В странах Евросоюза вклад малого бизнеса в ВВП составляет порядка 50% ВВП, такая же доля малого бизнеса в общей занятости населения страны. В России же, по оценкам, вклад малого бизнеса в ВВП составляет около 20%, а вклад в общую занятость населения – порядка 25%. [3]

Такое положение дел свидетельствует о том, что малый бизнес как один из главных составляющих экономики страны и ее стабильности, не является эффективным в России. Данное утверждение обусловлено рядом причин.

Во-первых, следует отметить, что большая доля предприятий малого бизнеса ориентирована на торговлю, а не на промышленное производство, что не способствует росту валового национального продукта и уменьшению зависимости нашей страны от импортной продукции.

Во-вторых, несмотря на поддержку со стороны государственных и местных органов власти, в сфере функционирования и образования предприятий малого бизнеса всё ещё существует ряд существенных проблем.

Согласно проведенному опросу, почти половина респондентов считает, что в качестве наиболее существенных проблем, мешающих ведению предпринимательства, выступают высокий уровень налогообложения (45%), ограниченность финансовых средств (43%) и значительная отчетная нагрузка (40%).

Развитию предпринимательства в настоящее время мешают также такие факторы, как: коррупция в органах власти и управления, высокая

ставка арендной платы, недобросовестная конкуренция со стороны других организаций, высокий % коммерческого кредита, недостаток квалифицированного персонала и др.

Несмотря на то, что около 89 % опрошенных знали о существовании федеральных и региональных программ поддержки субъектов малого бизнеса и закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» около половины опрошенных никогда не обращались за помощью в соответствующие структуры, оказывающие такую поддержку.

Так как правительство намерено продолжить финансирование программ поддержки малого предпринимательства, а цены на нефть на международных рынках снижаются, встает вопрос определения нового источника покрытия запланированных расходов. Именно поэтому в 2015 году стоит ожидать увеличение налогового бремени на субъекты малого бизнеса.

Государственная дума приняла в третьем чтении поправки в Налоговый кодекс, устанавливающие муниципальные сборы с малого и среднего бизнеса. Поправками, в частности вводятся торговые сборы с малого и среднего бизнеса, которые будут взиматься пока только в городах федерального значения — Москве, Петербурге и Севастополе. При этом муниципалитеты в этих городах смогут вводить ставки, в том числе дифференцированные, а также льготы по уплате этого сбора — вплоть до нулевой ставки. Как следует из поправок, сборы будут платить юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые используют объекты недвижимости. Вместе с тем, от его уплаты предлагается освободить индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения. Платить сбор раз в квартал придется владельцам магазинов, независимо от наличия торговых залов (кроме автозаправок), а также рынкам. Ставка сбора для магазинов с торговым залом более 50 кв. метров, а также торгового склада устанавливается в расчете на один квадратный метр площади и не может превышать расчетную сумму налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения на основании патента по розничной торговле, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. метров по каждому объекту организации торговли, выданного на три месяца, деленную на 50, указывается в документе. Ставка сбора для розничных рынков не может превышать 550 рублей на один квадратный метр рынка. В городах федерального значения сбор может быть введен после 1 июля 2015 года, а в остальных регионах и муниципалитетах только после принятия соответствующего федерального закона. В изначальной версии поправок насчитывалось более 20 видов предпринимательской деятельности, которые предлагалось облагать сборами по ставкам до 600 тыс. рублей в зависимости от вида деятельности и возможностью их повышения в 10 раз. [4]

Рассмотренные выше преобразования вызвали недовольство среди бизнесменов, однако существуют и положительные тенденции.

Так, накануне был обнародован закон 29.12.2014 № 477-ФЗ, содержащий поправки в пункт 4 статьи 346.20, пункт 3 статьи 346.50, пункты 2 и 3 статьи 346.51 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, вступающие в силу с 1 января 2015 года. Однако положения пункта 4 статьи 346.20 и пункта 3 статьи 346.50 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, не будут применяться с 1 января 2021 года.

Согласно документу, субъекты РФ могут предоставить «налоговые каникулы» малому бизнесу. Таким послаблением смогут воспользоваться индивидуальные предприниматели, которые выбрали упрощенную систему налогообложения, впервые зарегистрировались после 1 января 2015 года и планируют работать в производственной, социальной и (или) научной сферах. Этим бизнесменов на два года с момента регистрации могут освободить от налога по статье 346.20 НК РФ и от минимального налога, установленного п. 6 статьи 346.18 НК РФ. Для тех индивидуальных предпринимателей, которые предпочтут патентную систему налогообложения, предусмотрена налоговая ставка в размере 0 %, указанная в статье 346.50 Налогового кодекса РФ. [4]

Многие регионы пользуются предоставленным им правом и предоставляют малому бизнесу больше возможностей и налоговых преференций. Таким примером может служить Калужская область.

В Калужской области налоговая ставка для малых предприятий, использующих УСН, где объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, снижена с 15 до 5 процентов. Такое решение принято на заседании Законодательного собрания Калужской области и отражено в законе Калужской области от 18.12.2008 № 501-ОЗ «Об установлении дифференцированных ставок налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для отдельных категорий налогоплательщиков». Уменьшенная ставка упомянутого выше налога распространяется на созданные после 1 января 2015 года малые предприятия. Они должны будут применять упрощенную систему налогообложения и вести свою деятельность в научной либо производственной отраслях. Также до пяти процентов снижается данный налог для компаний, использующих УСН и работающих в образовании, здравоохранении или же предоставляющих социальные услуги. До принятия поправок эти предприятия обязаны были уплачивать налог по ставке 10 процентов. [2].

Исходя из намеченных преобразований, можно сделать следующий прогноз основных показателей развития предприятий малого бизнеса на территории Калужской области до 2017 года по данным муниципальных районов и городских округов Калужской области (см. Таблица).

Согласно данным таблицы, в 2014 году количество действующих малых предприятий составило 9512 единиц. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях была 94,5 тыс. человек.

Сокращение численности субъектов малого бизнеса будет наблюдаться за счет перехода малых предприятий в категорию "крупные и средние" в Думиничском, Куйбышевском, Сухиничском районах, а также за счет прекращения деятельности ряда малых предприятий - в

Козельском, Мещовском, Спас-Деменском, Ферзиковском, Хвостовичском районах.

Однако, в перспективе намечается рост всех показателей итогов деятельности малых предприятий, что связано с реализацией инвестиционных проектов, модернизацией производственных процессов и налоговыми преобразованиями.

Таблица - Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства в Калужской области

Показатели	Отчет	Оценка	Прогноз		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество действующих малых предприятий на конец года, ед.	9435,0	9512,0	9575,0	9657,0	9731,0
Среднесписочная численность работников малых предприятий, тыс. чел.	93,6	94,5	97,9	99,4	99,9
Оборот малых предприятий (в ценах соответствующих лет), млн.руб.	178747,8	200050,9	214380,3	229279,5	249273,9
в сопоставимых ценах,(в % к предыдущему году).	100,4	108,0	106,1	105,0	105,0

Согласно прогнозу минэкономразвития долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года количество субъектов малого и среднего предпринимательства к 2030 году увеличится на 30 % до 7,7 млн. предприятий. Причем в это число войдут и 5,4 млн индивидуальных предпринимателей (ИП). Прогноз по сравнению с предыдущими заявлениями чиновников более чем осторожный. Вероятно, учитываются нарастающие тенденции 2013-2014 гг., когда во многих

регионах наметилось массовое закрытие малых предприятий, в основном связанное с повышением налоговой нагрузки и тяжелой экономической ситуацией. [1]

Таким образом, предприятия малого бизнеса играют важную роль в национальной экономике, так как способны обеспечить рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. В современной российской экономике существует ряд проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства. Основными из них, по мнению населения, являются недостаток финансовых средств, большая отчетная нагрузка и существующий уровень налогообложения. В связи с последними экономическими событиями и преобразованиями жизнеспособность многих малых предприятий находится под вопросом. В целом по стране прогнозируется увеличение численности предприятий малого бизнеса, хотя и незначительное.

Литература

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Источник: Минэкономразвития России
2. Вестник /Издание Информационного агентства «Калуга», Итоговый выпуск - 2014, № 13
3. Выступление Председателя Правительства Д.А.Медведева на Гайдаровской форуме - <http://government.ru/news/9741>
4. Информационное агентство -РОСБАЛТ. В режиме доступа - <http://www.rosbalt.ru/>

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК МОТИВИРУЮЩЕГО ФАКТОРА

Артемова К.В.

Руководитель **Круглов В.Н.**, д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы стимулирования производственной деятельности в отрасли путём совершенствования системы оплаты труда. В современных условиях этот компонент приобретает всё новые черты и значения, которые нуждаются в дополнительных исследованиях. На примере конкретного объекта исследования – ОАО «Калугаприбор» – исследуются имеющиеся тенденции и предлагаются новые подходы к начислению заработной платы. Даются обоснованные выводы улучшения имеющейся экономической динамики.

Ключевые слова: заработная плата, мотивация, фонд оплаты, объём продаж, кадры, производительность, труд, коэффициент трудового участия, денежный эквивалент, стимулирование.

Современная экономическая теория доказывает, что на рынке рабочей силы продается и покупается именно труд [1, с.17]. Значит заработная плата – это плата за труд (его оплата), это цена труда, его денежный эквивалент (вопреки утверждению ряда авторов, что объектом купли-продажи на этом рынке является рабочая сила как способность к труду, а заработная плата представляет стоимость рабочей силы) [2, с.243]. Актуальность данной темы определяется постоянным совершенствованием системы заработной платы в современных условиях, что создаёт множество новых моделей и методов [3, с.134] стимулирования трудовой деятельности и нуждается в дополнительном исследовании.

Объектом исследования взято ОАО «Калугаприбор». Оно производит специальную аппаратуру связи и защиты информации, которая обеспечивает переработку оперативной информации, как в стационарных, так и в подвижных объектах информационных сетей.

Объём продукции, выпущенной ОАО «Калугаприбор» в 2013 году, составил 1 385,5 млн. руб. (в действующих ценах), объём реализованной продукции – 1 395,5 млн. руб.

В 2013 году было заключено 727 договоров на поставку продукции на общую сумму 1 637,9 млн. руб. (в 2012 году – 647 договоров на сумму 1 404,1 млн. руб.).

Средняя численность персонала в 2013 г., в сравнении с 2011 г., увеличилась на 4,5 %, а в сравнении с 2012 г. – на 0,1 %. Эффективная деятельность в 2012 г. позволила увеличить среднюю заработную плату по предприятию на 22,5 % в сравнении с 2011 г. Фонд оплаты труда увеличился в сравнении с 2011 г. на 24,2 %, а по сравнению с 2012 г. – 0,1

% . Данные изменения позволили сохранить кадровый состав. Отмечен рост производительности труда в 2013 г. на 14,9 % в сравнении с 2011 г.

Стоимость оборотных активов имеет тенденцию к увеличению. Если в 2011 г. их стоимость составляла 674582 тыс. рублей, то в 2013 г. она возросла на 15,4 % и составила 892715 тыс. руб., что позволило организации увеличить инвестиционные вливания в расширение и модернизацию.

Величина основных средств также увеличивается в 2013 г. по сравнению с 2011 на 12,2 %, а в сравнении с 2012 г. – на 5,2 %, что связано с техническим перевооружением организации.

Показатель дебиторской задолженности в 2013 г. увеличился и составил 155,7 % от величины 2011 г., а в сравнении с 2012 г. – увеличился на 15183 тыс. руб. Это отрицательный факт, который приведет к уменьшению ликвидности активов организации.

У каждого отдела ОАО «Калугаприбор» есть право расходовать свой фонд оплаты не в полном объеме [4, с. 182]. Та сумма, которая не израсходована специалисты ООТиЗ резервируют для выплаты заработной платы подразделению в последующие месяцы.

Величина заработной платы увеличивается в 2013 г. по сравнению с 2011 на 5402,2 руб., а в сравнении с 2012 г. произошло незначительное снижение – на 117,3 руб.

Положение об образовании фонда оплаты труда подразделений ОАО «Калугаприбор» утверждает порядок образования фонда оплаты труда подразделений в ОАО «Калугаприбор» в соответствии с составом затрат производства за выполнение заданий в пределах объема производства, реализации продукции, работ, предоставления услуг, показателя по снижению затрат производства и смет затрат.

Эта система дает возможность координировать уровень фонда заработной платы и устанавливать ответственность за имущество для любого руководителя, специалиста, служащего и рабочего подразделений за реализацию производственно-хозяйственной деятельности.

Должностной оклад определяется штатным расписанием и фиксируется в трудовом договоре. В должностной оклад включается ежегодная надбавка за выслугу лет в размере 10% от оклада на момент приема на работу.

Величина вознаграждений за конечный результат складывается исходя из результатов работы за месяц. При отсутствии упущений в работе вознаграждение выплачивается в полном объеме. Если в течение месяца были отмечены упущения, то размер вознаграждения уменьшается в соответствии с перечнем упущений. Нормой является отсутствие упущений.

Премирование коллективов руководителей, специалистов и служащих производится по результатам работы предприятия и с учетом выполнения показателей, установленных каждому структурному подразделению.

Для предприятия актуальным становится такая система оплаты труда, в которой будут учитываться определённая составляющая, как стимулирующая материальная выплата, особенно для специалистов. Премия должна зависеть не только от должности, которую занимает сотрудник, но и от его личного вклада в повышение эффективных

показателей деятельности предприятия: рентабельность, увеличение спроса на продукцию и т.п.

Ориентация на клиента подразумевает повышение качества работы с клиентами, индикатором которой станут показатели по привлечению / потери крупных постоянных клиентов [5, с.214].

Развитие предприятия можно считать по таким показателям:

1. соответствие системе качества и продукции предприятия международному стандарту;
2. повышение объема производства и реализации нового товара, внедрение новой технологии;
3. развитие планирования по исполнению стратегических задач и подготовка стратегической программы развития.

Согласно предложенной схеме, переменнo-премиальная часть оплаты труда для сотрудников ОАО «Калугаприбор» будет складываться из трех составляющих:

1-я составляющая премиальной части - процент, рассчитанный в зависимости от эффективности работы всего предприятия.

Максимальный процент при выполнении всех ключевых показателей эффективности завода (КПЭЗ) составит:

- для дирекции - 82 %;
- для руководителей всех подразделений и их заместителей - 22 %;
- для мастеров - 17 %;
- для специалистов - 7 %.

2-я составляющая премиальной части - проценты, рассчитанные в зависимости от эффективности работы подразделения.

Максимальный процент при условии выполнения всех главных показателей эффективности работы отделения (КПЭП) составит:

- руководителям подразделений и их заместителям - 62 %;
- мастерам - 37 %;
- специалистам - 17%.

3-я составляющая премиальной части - «личный вклад» (ЛВ) - проставляется для каждого работника индивидуально по итогам работы за месяц.

При этом непосредственный руководитель оценивает работника по четырем критериям: исполнение работ по срокам, качеству, инновационность и дисциплина, исходя из трех уровней оценки: уровень 0, уровень «норма», высший уровень.

При добросовестном выполнении работником всех своих служебных обязанностей, он получает оценку «уровень « норма», при котором начисляется руководителям и мастерам по 20 % премиальной части, специалистам - 25 %.

Оплата труда рабочих-повременщиков производится по повременнo-премиальной системе оплаты труда на основе утвержденных тарифных ставок, фактически отработанного времени за месяц и предусмотренных доплат к основной заработной плате. В исследуемой организации утверждено положение о премировании, которое разработано и вводится в целях усиления материального стимулирования за повышение

ответственности и заинтересованности коллективов руководителей, специалистов и служащих в улучшении результатов работы предприятия.

Литература

1. Конституция РФ. – М.: Юстицинформ, 2013. – 40 с.
2. ГК РФ (первая, вторая, третья и четвертая части) в редакции, действующей на 15 декабря 2014 года. – М.: Эксмо, 2014. – 624 с.
3. ТК РФ: текст с изменениями и дополнениями на 20 ноября 2014 г. – М.: Эксмо, 2014. – 224 с.
4. Адамчук В.В. и др. Экономика труда: Учебник / В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, Р.А. Яковлев. Под ред. В.В. Адамчука. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2012.
5. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2011.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК КАТАЛИЗАТОР В ПРОЦЕССЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Горбов А.А., студент 2-го курса
Куликов А.И., студент 4-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается один из вариантов оптимизации процесса импортозамещения малыми организациями путем бизнес-планирования.

Ключевые слова: бизнес-планирование, бизнес-план, импортозамещение, малое предпринимательство, малый бизнес.

Сегодня Россия стоит перед множеством внешних угроз, которые в сочетании с накопившимися внутренними проблемами получают еще больший пессимистичный оттенок. Первыми лицами государства все чаще озвучивается необходимость структурных изменений в национальной экономике, важную роль среди которых играет ипортозамещение.

По нашему мнению, данная задача во многом может быть возложена на малое предпринимательство, в виду его широкого потенциала. Также, по мнению уполномоченного при Президенте РФ по защите прав потребителей, Бориса Титова, в современной экономической ситуации именно малый и средний бизнес создает некую подушку безопасности, производя недорогие товары и услуги, в том числе замещающие импорт, открывая рабочие места [3].

В свою очередь, на фоне нестабильной экономической политики государства, несостоятельности финансового сектора и нестабильной геополитической ситуации малые предприятия ощущают себя неуверенно в борьбе за «место под солнцем». В это время, как никогда, ощущается

необходимость глубокого и тщательного анализа внешней и внутренней среды организации. В таком контексте бизнес-планирование является одним из основополагающих факторов успешного выполнения задачи импортозамещения.

Информационным порталом «Новые Известия» было проведено исследование, в ходе которого выяснилось, что в России закрытие малого бизнеса происходит в основном по финансовым причинам. Около 40% участников исследования констатировали, что вынуждены были закрыть свое дело из-за нерентабельности. В целом количество предпринимателей, закрывших бизнес в 2013 году, было вдвое больше по сравнению с предыдущим годом [4].

Такую отрицательную динамику можно связать с выявленными основными проблемами малого бизнеса в России:

- 1) недостаточность финансовой базы;
- 2) изношенность материально-технической базы;
- 3) слабая государственная поддержка;
- 4) высокие экономические риски.

На основе анализа выявленных факторов можно прийти к выводу, что важнейшее значение в предпринимательской деятельности имеет бизнес-планирование, так как оно способствует минимизации влияния данных факторов на бизнес.

Под бизнес-планированием понимают процесс разработки бизнес-плана, который представляет собой упорядоченную организационную процедуру, связанную со сбором и обработкой информации, принятием решений, которые осуществляются с целью получения желаемого результата в виде целостной системы взаимосвязанных управленческих решений [1].

Результатом бизнес-планирования является бизнес-план, который представляет краткое, точное, доступное и понятное описание бизнеса. Он является важнейшим инструментом при рассмотрении различных ситуаций, позволяет выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Стоит отметить, что бизнес-план является формой тактического, стратегического, а также оперативного планирования, что позволяет организации развиваться и оставаться «на плаву».

Бизнес-планирование является важным фактором конкурентоспособности в условиях рынка. Во-первых, бизнес-план является элементом инвестиционного проекта организации, что способствует модернизации и расширению производства с помощью привлечения дополнительных средств от инвесторов. Во-вторых, с помощью бизнес-плана анализируются все возможные риски. В-третьих, бизнес-планирование помогает учитывать будущие денежные оттоки организации, в том числе на налогообложение.

Кроме того, еще одной очень важной причиной, по которой стоит составить этот документ, является то что, в дальнейшем при непосредственном ведении бизнеса, бизнес-план будет служить стандартом, показывающим какими путями следует развивать бизнес. Участники фирмы будут четко знать свои задачи, состояние рынка,

конкурентов, и таким образом будут иметь возможность минимизировать издержки и при надобности вносить коррективы в деятельность фирмы [2].

В результате проведенного исследования нами были сделаны следующие выводы:

1) малый бизнес имеет широкий потенциал при решении национальной задачи импортозамещения;

2) бизнес-планирование в малом бизнесе позволяет:

- изучить тенденцию поведения конкурентов в сложившейся ситуации;

- выявить аналоги импортных товаров на отечественном рынке с наибольшим спросом;

- провести комплексный анализ в отрасли для выявления возможностей и угроз;

- разработать производственный план аналогов импортной продукции;

- привлечь инвесторов для осуществления производственной деятельности импортозамещаемых товаров;

- провести анализ возможных рисков;

3) хорошо составленный бизнес-план способен помочь малому предпринимательству занять ту нишу, которая была потеряна в результате прихода на рынок зарубежного продукта.

Литература

1. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).

2. Горбов А.А. Бизнес-план как ключевой фактор успешного предпринимательства // ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки Міжнародний збірник наукових праць. Луцьк, 2014. С. 191-197.

3. Милёнушкина Е. Малый бизнес как подушка безопасности // <http://znamkaluga.ru/index.php/pages/stati/7377-malyj-biznes-kak-podushka-bezopasnosti> (дата обращения: 31.01.2015).

4. Путилов С. Большинство малых предприятий в РФ закрываются в течение трех лет после открытия // <http://www.newizv.ru/economics/2014-01-22/195783-bystroe-delo.html> (дата обращения: 31.01.2015).

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕННЫХ АНТИРОССИЙСКИХ И ОТВЕТНЫХ САНКЦИЙ: КРИЗИС ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Потемкина Т.В.

Руководитель **Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики и не только устойчиво сохраняет достигнутые позиции, но и с каждым годом усиливает свое влияние на формирование общих экономических показателей страны, а также в различных отраслях экономики Калуги.

За прошедшее время малое и среднее предпринимательство сформировалось и стало динамично развивающимся сектором экономики и реальным источником создания новых рабочих мест. Именно малые и средние предприятия способны генерировать наиболее эффективные инновационные проекты, более чутко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, занимать недоступные крупным предприятиям ниши.

В настоящее время положение малого и среднего предпринимательства особенно остро зависит от политических решений. Введение западными странами экономических санкций против России и последующие ответные ее антисанкционные меры с одной стороны создают проблемы для экономики, но в то же время, открывают новые горизонты развития бизнеса.

В качестве наиболее опасных для бизнеса санкций - ограничение доступа ведущих российских банков на мировой финансовый рынок и ограничение сотрудничества с российскими юридическими лицами, в основном госкорпорациями.[1]

Опасения вызывает также происходящий в настоящее время процесс так называемого импортозамещения – замена запрещенных к ввозу зарубежных товаров отечественной продукцией. Однако последняя пока не может конкурировать с иностранными товарами, и поэтому часто замещается не ими, а контрафактом, отметил генеральный директор юридического бюро "Знак-Защита" **Роман Захаров**. По данным, поступающим в ТПП России, таможенники, особенно в регионах, нередко сталкиваются с проблемой выявления признаков контрафакта.[4]

Связь малого бизнеса с импортной продукцией не велика, что само собой не может вызвать особых трудностей для переориентировки на отечественный продукт. Небольшие магазины итак специализируются в основном на реализации местной продукции. Ущерб нанесен лишь тем компаниям, которые занимаются поставкой деликатесов. Но удельный вес этих фирм на рынке мал, таким образом, основной удар приходится на поставщиков с крупным оборотом.

Что касается Калужской области, можно отметить положительный результат процесса импортозамещения в частности, в региональном автомобилестроении и фармацевтике. В значительной мере это относится

к сельскохозяйственному производству - реализуются крупные проекты в овощеводстве и рыбоводстве. В этот процесс активно включается малый и средний бизнес, чему способствует система мер его поддержки в экономике, а также создание Агентства по развитию малых форм торговли и бытового обслуживания. Эти действия несомненно дадут новый импульс развитию предпринимательства и помогут решить целый комплекс экономических проблем.

Несмотря на определенные сложности, экономическая ситуация в промышленном секторе региона позитивна и характеризуется дальнейшей положительной динамикой развития. Так, по сравнению с 2013 годом индекс производства в 2014 году увеличился на 4%, что позволило Калужской области стать лидером по объемам производства на душу населения среди регионов ЦФО, а объемы производства в обрабатывающих отраслях и вовсе вывели наш регион на первое место по всей стране. Суммарный объем инвестиций в 2014 году превысил 60 млрд рублей. Свой вклад в развитие экономики вносят и традиционные производства: машиностроение, металлообработка, оборонная и пищевая промышленность.[4]

Сегодня приоритетным направлением для Калужской области является подготовка высококвалифицированных инженеров. В планах — создание дуальной образовательной системы не только для автопрома, но и для радиоэлектронной и металлообрабатывающей промышленности.

В условиях импортозамещения существенно возросла значимость предприятий фармацевтического кластера. Сегодня в Калужской области работают 54 завода, выпускающих лекарственные препараты, в том числе — мировые лидеры фарминдустрии.

Следует также напомнить, что за прошедший год в Калужской области открылось 14 новых предприятий. Концерн «Континенталь» запустил производство трубопроводов для систем кондиционирования и деталей для гидроусилителей - «Контитех», а также «Континенталь Аутомотив Системс Рус», выпускающий блоки управления двигателями. Навесное оборудование для дорожной техники изготавливает еще один резидент автокластера — завод «Меркатор». Кроме того, автомобильная отрасль пополнилась логистическим комплексом Male (поставщик автокомпонентов), заводом по производству кабин Volvo, а на заводе «Фольксваген» появился новый кузовной цех. Значимые события произошли и в фармкластере: открылся завод по производству готовых лекарств «Берлин Хеми». В строительной отрасли значимым событием стало открытие цементного завода французской компании «Лафарж». Запущены производства «Вольф-систем», завод керамогранита «Фрилайт», «Омиа», «Строительный мир».

В будущем ожидается развитие и традиционных предприятий. В частности такие заводы, как «Ремпутьмаш», «Калугапутьмаш» и Людиновский завод обеспечены заказами от РЖД.

Положительная динамика наблюдается и в сельском хозяйстве. Начали свою работу грибоводческий и рыбноводческий комплексы, планируется создать 100 роботизированных ферм, порядка 100 мясных ферм. Инвестиции в рамках последнего проекта составят порядка 6 миллиардов

рублей. Ожидается открытие крупнейшего тепличного комплекса «Агроинвест» в особой экономической зоне «Людиново».

Также происходит кооперация местных предприятий с иностранными компаниями и дальнейшее развитие партнерских отношений с другими государствами. Например, немецкие компании, которые всегда были одними из лидеров среди партнеров нашего региона. Только «Фольксваген» в рамках своих нескольких проектов вложил в Калужскую экономику около 80 млрд. рублей и создал более семи тысяч рабочих мест. И не смотря на санкции, бизнес Германии настроен в дальнейшем сотрудничать с Калужской областью. Интерес есть не только к индустриальным паркам, но также и к особой экономической зоне. Речь идет не только об автомобильных компаниях, но и расширении производства лекарств в Калуге и Обнинске, т.е. и о фармацевтическом кластере.

В условиях осуществления санкционных действий поддержка малого и среднего предпринимательства является одной из приоритетнейших государственных задач, поскольку в ряде отраслей производства таких как: текстильная и пищевая промышленность, сельское хозяйство, малый и средний бизнес занимает ключевую позицию, но, в то же время, является и наиболее уязвимым и чувствительным к изменениям в экономической сфере. Для малых и средних предприятий, только выходящих на рынок, применяются льготные налоговые программы, а также льготы по уплате страховых взносов. Предоставляется государственная поддержка в виде субсидий на модернизацию производства и приобретение оборудования в лизинг.[2]

В 2015 году в связи со сложной сложившейся экономической ситуацией в стране объем поддержки малого бизнеса по программам Минэкономразвития будет сокращен на 10%, заявила директор департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции ведомства Наталья Ларионова.

При этом Правительство увеличило финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в 2,5 раза (на 5 млрд рублей), из них 2 млрд - действующим малым компаниям. Общий объем фонда в 2015 году составит 8,4 млрд рублей. [3]

Правительство Калужской области в свою очередь в соответствии с утвержденным на 2015 год бюджетом, также сократила расходы на осуществление подпрограммы "Развитие малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства в Калужской области" - со 119 до 101,5 млн.

Вместе с рядом негативных последствий, сложившаяся экономическая ситуация дает реальную возможность для эффективного переориентирования российской экономики в целом и экономики региона в частности. Сейчас у калужских промышленных и сельскохозяйственных производителей есть возможность занять достойное место среди российских и даже мировых производителей, стать конкурентно способными на внутреннем рынке. Для осуществления завоевания рынков у Калуги имеется достаточная ресурсная база: человеческие и природные ресурсы, необходимая государственная поддержка, и временное

отсутствие серьезных зарубежных конкурентов, что существенно облегчает выполнение задуманного. Однако в целях максимально эффективной реализации поставленной задачи необходимо выполнить комплекс мероприятий, направленных на техническую и технологическую модернизацию производства, улучшение качества товаров и услуг, увеличение объемов и ассортимента производимой продукции. Выполнение вышеперечисленных пунктов позволит стабилизировать положение региона на рынке, даст возможность конкурировать с зарубежными производителями, удержать свои позиции с приходом новых торговых партнеров и при возвращении конкурентов из санкционного списка.

Литература

4. Степашова А. Ю. Влияние санкций на малый бизнес [Текст] / А. Ю. Степашова, Т. Е. Исакова, Н. А. Калущая // Молодой ученый, №21, 2014, с. 425-428.

5. Официальный портал органов власти Калужской области. http://www.admobkaluga.ru/main/news/events/detail.php?ID=176453&sphrase_id=1697919 - Анатолий Артамонов: малый и средний бизнес – это наш резерв, 2014.

6. Журнал «Финансовый директор». <http://fd.ru/news/41368-minekonomrazvitiya-sokratilo-a-hrefprogrammu-podderjki-malogo-biznesaa#ixzz3Qu4il19m> - Минэкономразвития сократило программу поддержки малого бизнеса, 2015.

7. <http://www.kaluga-poisk.ru/novosti-kaluga/ekonomika/kaluzhskaya-oblast-pokazyvaet-chudesa-ekonomicheskogo-rosta> - Калуга показывает чудеса экономического роста, 2014.

МАЛЫЙ БИЗНЕС И УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Зайцева Н.В. студентка 2-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема влияния малого бизнеса на занятость населения. Предложены мероприятия, направленные на развитие малого бизнеса и повышение занятости населения.

Ключевые слова. Малый бизнес, занятость, уровень безработицы, инфраструктура бизнеса.

Лицо любого развитого государства определяют крупные предприятия, а наличие крупного капитала оказывает ощутимое влияние на уровень научно-технического потенциала и производственных мощностей. Но основой любой развитой рыночной системы является малый и средний бизнес. Именно в этом секторе экономики создается и находится основная масса национальных ресурсов. Малый бизнес стимулирует развитие конкуренции, так как в силу своей высокой мобильности и гибкости способен быстро осваивать новые виды товаров и услуг и новые методы работы, тем самым «вынуждая» крупные компании внедрять новые технологии и повышать эффективность производства.

Высокий уровень развития малого предпринимательства – залог успешного функционирования экономики в целом. Малый бизнес в экономически развитых странах во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП.

Малый бизнес тесно связан с развитием занятости населения. Выход современной экономики из кризиса невозможен без позитивных изменений в области занятости. Именно малое предпринимательство является основой формирования «среднего класса», следовательно, способствует ослаблению присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации.[1]

По официальным данным [4], уровень безработицы в России по состоянию на декабрь 2014 года составил 5,3%. Это означает, что около 4 миллионов россиян в настоящее время не имеют работы. Средний возраст безработных составил 35 лет, именно в этом возрасте население обладает наибольшим предпринимательским потенциалом.

Тем не менее в структуре доходов населения России доходы от предпринимательской деятельности составляют всего лишь 7,9% (в 2014 году), что на 0,7% меньше чем в 2013 году и на 2,3% меньше чем в 2008 году. Это свидетельствует об использовании потенциала малого бизнеса не в полной мере.

Как известно, малый бизнес выполняет важную функцию «социального лифта». Человек, обладающий определенным набором предпринимательских способностей и используя их, может организовать собственный бизнес и повысить социальный статус и уровень жизни. Политика стимулирования малого предпринимательства позволит снизить уровень безработицы в стране и повысить уровень жизни граждан, поскольку малому бизнесу свойственны особенности, влияющие на

занятость, которые позволяют создавать новые рабочие места, необходимые для смягчения безработицы. Первой такой особенностью является способность создавать большее (по сравнению с крупным бизнесом) количество рабочих мест с наименьшими затратами капитала. Вторая особенность заключается в том, что малое предпринимательство преимущественно развивается в отраслях с быстрой окупаемостью капитала. Поэтому малый бизнес в первую очередь развивается в сферах торговли и общественного питания. Так, в России, на эти отрасли приходится около 50% малых предприятий.[3]

Развитию малого предпринимательства в нашей стране уделяется значительное внимание. Так, за годы реформ сложилась достаточно развитая система государственной и общественной поддержки этого сектора экономики на уровне регионов. Формируется институциональная инфраструктура, призванная обеспечить благоприятные условия для формирования и развития малых предприятий, оказывать им те услуги, которые они – в силу своих принципиальных особенностей – не могут покупать на рынке, либо рынок их не предлагает. На эти цели из федерального бюджета за последние 3 года выделено 67,8 млрд. рублей.

В Калужской области инфраструктурная поддержка субъектов предпринимательской деятельности осуществляется в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Калужской области на 2013-2015 годы». Основной мерой поддержки малого и среднего бизнеса в Калужской области является предоставление грантов и субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства.

По данным официальной статистики [4] в период с 2012 года по 2014 год в России наблюдается незначительное снижение коэффициента открытия малых предприятий. Это свидетельствует о том, что условия для ведения малого бизнеса в 2014 году, несмотря на значительную государственную поддержку, стали несколько хуже, чем в 2012 году. При дальнейшем сохранении такой тенденции, без принятия соответствующих мер по её устранению, для малого предпринимательства возможно наступление критического момента, когда закрываться будет значительно больше предприятий, чем открываться, что негативно скажется на занятости населения.

Таблица 1. Среднесписочная численность работников малых предприятий (без внешних совместителей), тыс. чел.

	2011	2012	2013
Российская Федерация	5 829	6 506,8	6 452,5
Центральный федеральный округ, в том числе:	1 681	2 021,6	2 021,6
Калужская область	59,5	59,4	59,1
Северо-Западный федеральный округ	698,3	736,8	741

Южный федеральный округ (с 2010 года)	492,2	506	481,4
Северо-Кавказский федеральный округ	172,8	175,1	167,7
Приволжский федеральный округ	1 276,2	1 352,8	1 355,9
Уральский федеральный округ	445,8	586,3	574,4
Сибирский федеральный округ	778,9	822,6	806
Дальневосточный федеральный округ	283,2	305,4	304,4

За период с 2011 по 2013 годы среднесписочная численность работников малых предприятий увеличилась в целом по России (см. Таблица 1). Но по динамике показателей Калужской области, можем наблюдать ее сокращение. Одной из причин такой тенденции является финансово-экономический кризис, который значительно сказался на области и в результате которого возросли тарифы при одновременном сокращении спроса на продукцию (услуги) предприятий. При этом политика налоговых органов в отношении субъектов малого предпринимательства не изменилась

Наибольшее количество занятых в малом бизнесе сосредоточено в сфере оптовой и розничной торговли (23,8%), операций с недвижимым имуществом (21,3%), обрабатывающих производств (17,1%). Такое распределение работников соответствует структуре малого предпринимательства, которая характеризуется низким уровнем диверсификации: основную долю занимают торговля и операции с недвижимым имуществом, суммарно составляющие почти 50%[4]. Привлекательность данных сфер деятельности объясняется, прежде всего, сравнительно низкими затратами и высокой оборачиваемостью капитала.

Наибольшие доходы получают работники предприятий, занимающихся финансовой деятельностью, добычей полезных ископаемых, хотя доля таких работников в общем их количестве едва превышает 2%. Оплата труда в финансовой сфере в два раза выше, чем в сельском и лесном хозяйстве.

Для повышения занятости и доходов населения через развитие малого и среднего бизнеса требуется комплексная работа по улучшению качества предпринимательской среды, а также разработка мероприятий, направленных на раскрытие и реализацию предпринимательского потенциала населения. В числе мероприятий, направленных на развитие малого бизнеса необходимо выделить следующие:

1. вовлечение населения в занятие предпринимательством: введение преподавания основ предпринимательской деятельности еще со школьной скамьи, а не только в вузе; организация встреч школьников и студентов с успешными предпринимателями; обучение потенциальных предпринимателей бизнес-планированию, навыкам ведения бизнеса; формирование

- положительного имиджа предпринимателя, создание традиций малого предпринимательства;
2. поддержка создания новых предприятий: финансирование стартового капитала малых предприятий; освобождение от налогов на имущество и оборудование на первоначальном этапе развития бизнеса; помощь при регистрации новых предприятий; предоставление на льготных условиях офисных площадей и оборудования;
 3. содействие развитию уже существующих предприятий малого предпринимательства: развитие общественных объединений и ассоциаций предпринимателей; развитие государственно-частного партнерства; совершенствование механизмов лизинга для малых предприятий.

Все рассмотренные выше мероприятия необходимо реализовывать комплексно, систематизировано, на основе долгосрочной программы развития малого и среднего предпринимательства в регионе. Данный документ должен быть направлен на создание максимально комфортных условий для ведения и развития бизнеса, а также системы мотивации, для того чтобы активизировать вовлечение населения в занятие малым бизнесом и содействовать развитию уже существующих предприятий. Программу следует строить на анализе ситуации, сложившейся в данной сфере бизнеса. Следует заметить, что данные, публикуемые официальной статистикой, характеризуют только количественную, но не качественную сторону оценки бизнеса.

Работа в перечисленных направлениях будет способствовать улучшению предпринимательского климата. Развитие малого бизнеса позволит повысить уровень жизни населения и социальную стабильность в обществе, что в свою очередь обеспечит устойчивый экономический рост.

Литература

5. Комаров, А.Г. Малый бизнес и занятость в России и за рубежом/А.Г. Комаров, С.Ю. Богданов, А.В. Личнов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. С. 183 –186.
6. Теребова, С.В. Малый бизнес как фактор повышения уровня занятости и доходов населения региона / С.В. Теребова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 5. – С. 112–122.
7. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ РИСКАМИ

Ерошкина Е. В. студент 1-го курса
Руководитель **Зуева И.А.**, д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены понятия и типы корпоративных рисков. Обобщены методы их оценки и принятия решений по разработке стратегии управления корпоративными рисками.

Ключевые слова: риск, стратегия управления корпоративными рисками, типы рисков, корпоративные стороны, принятие решений.

Использование рисков - это способ развития бизнеса, а управление ими - средство поддержания роста и развития бизнеса, особенно в условиях жестких законодательных требований. В предлагаемой статье рассказывается о создании архитектуры для управления рисками, которая помогает распознавать грядущие опасности, преобразовывать данные в информацию, полезную для принятия решений, и выполнять требования законодательства. Представленный ниже материал помогает понять, насколько полезными оказываются аналитические методы оценки кредитных и рыночных рисков для бизнес - операций.

Чем лучше организация будет понимать, предсказывать и управлять опасностями, возникающими на ее пути, тем легче ей будет превратить рискованное поведение в устойчивый успех.

Если оставить в стороне страховой бизнес, то цель большинства современных усилий по управлению рисками - это контроль изменчивости финансовых результатов, таких как прибыль и биржевой курс акций, при одновременном создании условий для корпорации, способствующих увеличению прибыльности и окупаемости. В индустрии финансовых услуг всплеск интереса к управлению рисками произошел двадцать лет назад, когда в США случился крах банка Barings Bank и фонда Long Term Capital Management. Этот интерес получил дополнительный импульс, когда стали разоряться компании электронной торговли (.com), а также произошло банкротство крупнейших американских корпораций Enron и WorldCom. Во всех случаях основной причиной этих банкротств был недостаток организационного контроля и прозрачности, т.е., другими словами, провал управления рисками.

В предлагаемой статье рассказывается, как разработать стратегию управления корпоративными рисками (enterprise risk management, *сокр.* ERM), которая будет включать все разрозненные составные части этой проблемы.

Типы рисков и процессы

Существует три основных типа. *Рыночные* риски (в том числе риск потерь, связанных с трудностями в продаже активов) включают риски, связанные с потерями, вызванными неблагоприятными изменениями рыночных факторов, таких как биржевой курс и процентные ставки. *Кредитные* риски - это риски, связанные с потерями, вызванными неспособностью партнеров соблюдать свои финансовые обязательства.

Наконец, *операционные* риски включают риски, связанные с нарушениями операционных процессов и систем, в том числе проблемы безопасности и мошенничество. Также важно учитывать риски, связанные с выполнением законодательных требований, и потенциал ущерба бизнес - репутации.

Компании должны точно определять имеющиеся риски. Очевидно, что бизнесу выгодны определенные типы рисков. Инвестиционный фонд может специально использовать определенные типы рыночных рисков для увеличения доходов; сотрудники, занимающиеся расчетом зарплаты, могут увеличивать доходы за счет перевода операционных рисков. Примером нежелательного риска может быть опасность, грозящая производственным операциям. Такие риски организация должна сводить к минимуму или вообще исключать. [2]

Процессы рисков могут быть классифицированы по-разному. Существует, например, классификационная система, предложенная американским Комитетом спонсорских организаций (Committee of Sponsoring Organizations, *сокр.* COSO) Комиссии Трэдуэя (Treadway Commission)¹. Этот Комитет выделяет восемь областей процессов управления рисками:

1. *внутренняя среда* - организационная культура, которая является основанием управления рисками;
2. *постановка целей*: здесь основное внимание уделяется тем целям, на которые могут негативно повлиять неблагоприятные явления;
3. *идентификация опасных событий*, которые могут повлиять на достижение целей организации;
4. *оценка рисков*: определение вероятности опасного события и его потенциального влияния на цели организации;
5. *реагирование на риски*: определение возможных ответных действий и оценка шансов снижения рисков;
6. *контрольная деятельность*, в фокусе которой находится политика и процедуры, обеспечивающие надлежащее выполнение ответных действий;
7. *информация и обмен ею*: обеспечение информацией заинтересованных сторон (в т.ч. менеджеров, акционеров и инспекторов);
8. *мониторинг* - слежение за рисками организации в ее управленческих процессах. [1]

Приоритеты среди этих восьми областей должны выбираться на основе итерационного подхода, в зависимости от того, какая часть организационной структуры лучше всего изучена. Такой же подход должен применяться и при решении задач в той или иной из этих областей. Первые три области зависят от процессов и документов, тогда как для областей с четвертой по восьмую основное значение имеет технология.

Услуги для заинтересованных корпоративных сторон удовлетворяют требования совета директоров, высших менеджеров, внутренних групп аудита, распорядительных органов и инвесторов. Этим пользователям обычно требуется широкий спектр информации по управлению рисками: от тактического контроля и

мониторинга отчетности до стратегической отчетности на основе инструментальных панелей. Особую важность приобретают качество и "свежесть" данных. [2]

Для того чтобы удовлетворять пользователей, системы, обслуживающие заинтересованные корпоративные стороны, должны быстро создаваться. Также необходимо, чтобы можно было легко изменять конфигурацию этих систем, в том числе силами самих пользователей без вмешательства ИТ-специалистов. Гибкость данных систем может быть увеличена за счет использования COA, встроенной "поверх" складов данных для поддержки принятия решений и данных о сделках. Еще одна важная технология - операционный склад данных, который может поставлять информацию в режиме, приближенном к реальному времени, с помощью связующего программного обеспечения для передачи сообщений (message-oriented middleware, *сокр.* MOM).

Например, одна из крупных американских организаций создала слой гибкой отчетной архитектуры поверх высокопроизводительного Хранилища данных. Эта архитектура была призвана обеспечить высшее руководство беспрецедентными возможностями доступа к данным о рисках. Так, сразу после важных событий на кредитном рынке (например, подобного банкротству компании Enron) главный менеджер по рискам мог выяснить общие риски банка, связанные с этим клиентом, буквально за несколько щелчков мышью на Интернет-странице. В большинстве банков получение аналогичной информации заняло бы несколько недель.

Средства автоматизации становятся все более насущными, учитывая возрастающую скорость бизнес-процессов и необходимость в опережающем управлении рисками. В сфере финансовых услуг эти средства играют немаловажную роль в торговле ценными бумагами, системах динамического хеджирования, мониторинге кредитов и ограничении использования определенных условий соглашений. Например, система динамического хеджирования требует самой свежей информации о положении портфеля ценных бумаг. Затем система динамического хеджирования может автоматически произвести перенастройку портфеля ценных бумаг клиента. Организации используют MOM для обеспечения систем хеджирования оперативными данными, что позволяет ускорить вычисления центрального процессора. [3]

Репозитории данных в настоящее время можно подразделить на системы баз данных, поддерживающие сделки, и средства принятия решений. Первые из них поддерживают операционные системы; в аспекте моделирования данных их условно можно назвать "глубокими, но узкими". Например, база данных сделок может включать всю детальную информацию, необходимую для ценообразования, продажи и размещения того или иного продукта или бизнес-направления.

Перспективы

Управление рисками в своем развитии уже прошло достаточно длинный путь. Одной из движущих сил этого развития стало выполнение законодательных требований. Например, организации, работающие в сфере финансовых услуг, уже пришли к выводу о необходимости управления рыночными и кредитными рисками. Операционные риски - это

следующий рубеж. По мере того как организации будут все лучше узнавать факторы операционных рисков, роль архитектуры корпоративного управления рисками и связанной с ней аналитики в повседневной деятельности компаний начнет возрастать.

Еще одна область, интерес к которой растет, - интеграция рисков, т.е. классификация возможных потерь по типам рисков и изучение взаимных связей между ними. Например, если пакет активов компании страдает от снижения курса облигаций из-за понижения кредитного рейтинга эмитента, должна ли компания рассматривать это событие как рыночные потери, кредитные или и те и другие? Получение ответов на эти вопросы требует сложных аналитических средств и тесной интеграции систем управления рисками. [3]

Недавний интерес к оценке капиталов вызвал развитие интереса и к использованию отраслевых оценок рисков для выработки принципов ценообразования на их основе. Информация о капитале, аккуратно вычисленная и размещенная в корпоративном репозитории данных, должна передаваться в системы сделок, где формируется цена на продукты.

Для того чтобы добиться успеха в управлении рисками и открыть новые возможности для бизнеса с помощью информации о рисках, необходимо лучше представлять бизнес-функции корпоративного управления рисками и поддерживающей это управление архитектуры. По мере возрастания интереса к анализу рисков различия между репозиториями данных будут терять свое значение. Организации должны шире использовать принципы построения архитектуры управления рисками, что позволит им справляться не только с пока неизвестными рисками для бизнеса, но и с еще не выявленными требованиями к преобразованию информации.

Литература

1. Албастова Л.Н. Технология Эффективного менеджмента. – М., 2000
2. Бреддик У. Менеджмент в организации. – М, 1999.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М., 2002

ИННОВАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК РЕСУРС ОТРАСЛИ

Медведева И.Б.

Руководитель **Круглов В.Н.**, д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматривается возможность ускоренного развития предприятия отрасли за счёт внедрения инновационного проекта. На примере конкретного субъекта хозяйственной деятельности – ООО «Фирма «ПЛАЗМ» – рассчитываются параметры внедрения и сроки окупаемости. Даются рекомендации применения полученных наработок в отраслях народного хозяйства.

Ключевые слова: инновации, процесс, идея, срок окупаемости, инвестиции, модель, параметры, рентабельность, конкурентные преимущества, экспертиза.

Актуальность материала определяется тем что, в современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны [1, с.412]. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних[2, с.107].

Компания ООО «Фирма «ПЛАЗМ» находится по адресу 248009, г Калуга, Грабцевский проезд, д 16, основным видом деятельности является «Производство электромонтажных работ». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Разработка проектов в области кондиционирования воздуха, холодильной техники, санитарной техники и мониторинга загрязнения окружающей среды, строительной акустики и т.п.», «Проектирование, связанное со строительством инженерных сооружений, включая гидротехнические сооружения; проектирование движения транспортных потоков».

Анализ мировой практики показывает, что разработка и внедрение инноваций превратились в непрерывный управляемый процесс, когда инновационные идеи - в перспективе производственные планы и программы - проникают во все новые сферы производства и товарных рынков [3, с.18].

В процессе исследования были определены этапы идентификации необходимых направлений инновационной деятельности и типов инновационных стратегий, включающие: выбор основного направления инноваций (продуктовые инновации /процессные инновации); установление типа поведения фирмы относительно выпуска новых

продуктов (абсолютное лидерство, преследование, имитация, поиск ниши и т.д.); определение возможностей фирмы относительно масштабов инновационной деятельности [4, с.253]. Наиболее оптимальным решением является сочетание активных и пассивных стратегий в рамках осуществления инновационной политики. Данный подход дает уникальное конкурентное преимущество новаторам, т.к. предполагает не только научно-техническое первенство, но и наличие сильных маркетинговых позиций.

Предложен комплект бизнес-операций инновационного менеджмента, включающий: управление разработкой бизнес-планов и производственных программ инновационной деятельности; управление разработкой инновационной продукции и технологией ее внедрения; рассмотрение программ создания новой продукции и технологии; осуществление единой инновационной политики (координация деятельности производственных подразделений в этой области); обеспечение ресурсами производственных программ инновационной деятельности; обеспечение квалифицированным персоналом; инициирование и функционирование целевых рабочих групп для системного решения проблем инновационной деятельности предприятия [5, с.304].

Для развития деятельности ООО «Фирма «ПЛАЗМ» предлагается применить стратегию глубокого проникновения на рынок, т.е. когда предприятие работает с уже достаточно разработанным существующим продуктом, сформировавшимся на рынке. Эта стратегия особо эффективна на расширяющемся или продолжающем расти рынке.

ООО «Фирма «ПЛАЗМ» использует автоматизированную систему и современное оборудование, которое облегчает производственную работу данного предприятия.

Проект, который собираются внедрить на предприятии ООО «Фирма «ПЛАЗМ» рассчитан на 2-2,5 года, и предполагает полную автоматизацию деятельности предприятия. Сейчас идет первая очередь проекта, рассчитанная на 9-12 месяцев. Основной задачей первой очереди проекта является автоматизация управления производством и складской логистики. Также в рамки первой очереди вошла интеграция с 1С и низовым оборудованием.

Рыночный риск по проекту можно снизить, уделяя достаточное внимание, тенденциям изменения покупательских предпочтений, планируя ассортимент продукции магазина в соответствии потребностями потребителей. В этом случае предприятие избежит затоваривания и скопления групп товаров, не пользующихся спросом.

Для определения трудоемкости используем метод расчета по структуре трудоемкости ПКР, т.е. производим подетально расчет трудоемкости одного из основных этапов разработки, а для всех остальных этапов трудоемкость определяем на основании процентного соотношения с общим объемом ПКР, используя данные о трудоемкости аналогичных разработок, проводившихся ранее.

Рассчитаем трудоемкость этапа технического проектирования по формуле:

$$t_{\text{ТП}} = n \times t \times K_{\text{сл}} \times K_{\text{ун}} \times K_{\text{п}} \times K_{\text{н}} \times \beta_{\text{П}} \quad (1), \text{ где}$$

n - ожидаемое число чертежей формата А1 $n = 10$.

t - время на разработку одного чертежа формата А1 $t = 50$ чел/час .

$K_{сл}$ - коэффициент сложности конструкторских работ $K_{сл} = 1,2$.

$K_{ун}$ - коэффициент снижения трудоемкости в зависимости от унификации предмета разработки $K_{ун} = 0,9$.

$K_{п}$ - коэффициент снижения трудоемкости в зависимости от производительности труда исполнителей $K_{п} = 1$.

$K_{н}$ — коэффициент новизны конструкторских работ $K_{н} = 1$.

$\beta_{п}$ - коэффициент перевода чел/час в чел/день $\beta_{п} = 0,125$.

Подставляя численные значения в формулу:

$$t_{ТП} = 10 * 50 * 1,2 * 0,9 * 1 * 0,125 = 67,5 \text{ чел / день} .$$

Этап технического проектирования составляет 35% от всего объема ПКР. Весь цикл ПКР составит:

$$t_{ПКР} = \frac{t_{ої}}{35} * 100 = (67,5/35) * 100 = 193 \text{ чел / день}$$

Определение количества исполнителей

При выполнении разработки с директивным сроком окончания работы требуемое количество исполнителей для выполнения каждого этапа в заданный срок, определим по формуле:

$$R_i = (t_i * K_{д} * K_{к}) / (K_{в} * F_{п}) \quad (2), \text{ где}$$

t_i - трудоемкость этапа.

$K_{д}$ - коэффициент дополнительных работ не предусмотренных нормативами, $K_{д} = 1,1$.

$K_{к}$ - коэффициент перевода рабочих дней в календарные, $K_{к} = 1,38$.

$K_{в}$ - коэффициент, учитывающий выполнение норм, $K_{в} = 1,1$.

$F_{п}$ - фонд рабочего времени исполнителя за период, определяемый директивными сроками.

Отметим тот факт, что с целью увеличения спроса и получения прибыли необходимо внедрять комплексные мероприятия для оптимального функционирования деятельности в ООО «Фирма «ПЛАЗМ». Главным подходом при этом является выпуск как можно большего количества новой, пользующейся повышенным спросом продукции, цены на которую будут ниже, чем у конкурентов, а качественные характеристики – выше.

Литература

1. Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - М.: Дело, 2011. - 528 с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг/Пер. с англ. Под общей ред. Ю.Н. Каптуревского.-СПб: Издательство «Питер», 2012.-400с
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2011
4. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. – М.: ИНФРА-М – 2012. – 491с.
5. Веснин В.Р. Менеджмент для всех. М.:Юрист, 2011.-495с

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Куликов А.И., студент 4-го курса
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе выявлена необходимость применения финансового планирования в организации, рассмотрены основные методы финансового планирования, даны краткие рекомендации для больших и малых организаций по финансовому планированию.

Ключевые слова: финансовое планирование, методы финансового планирования, управление финансами.

В любой организации процессы управления всегда ориентированы на будущее, поэтому одной из ключевых функций финансового менеджмента является планирование как система подготовки управленческих решений, определяющих развитие бизнеса в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

К сожалению, в России систему финансового планирования применяют в основном крупные организации, это можно объяснить наличием экспертов, необходимых денежных средств и других возможностей, которые зачастую отсутствуют у малых хозяйствующих субъектов. Именно отсутствие системы финансового планирования может служить одним из основных факторов банкротства малых организаций. В РФ за 2011-2013 гг. произошло сокращение количества малых организаций на 8532 единицы (в относительном выражении - на 3,51%)[5]. Присущий российскому малому предпринимательству слабый уровень финансового менеджмента, зачастую приводит к банкротству организаций.

В системе планирования организации финансовое планирование играет важнейшую роль, так как, во-первых, финансовые показатели призваны измерять степень достижения целей по всем аспектам деятельности организации, во-вторых, именно доступность финансирования в нужные моменты критически важна для реализации всех планов организации[4].

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития организации необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности её финансовой деятельности в предстоящем периоде[1].

Данное определение можно считать базовым, так как оно дает наиболее общую характеристику финансового планирования. Основываясь на этом определении, можно сказать, что целью финансового планирования является обеспечение воспроизводственного процесса соответствующими как по объему, так и по структуре финансовыми ресурсами.

Чтобы уменьшить вероятность банкротства, любая организация должна применять финансовое планирование в своей деятельности. Для достижения цели используют различные методы финансового планирования: метод экономического анализа (расчетно-аналитический),

нормативный метод, метод балансовых расчетов, метод денежных потоков, метод многовариантности и экономико-математическое моделирование [2]. Рассмотрим данные методы более подробно с примерами из практики.

1. Метод экономического анализа (расчетно-аналитический):

Определяет основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы организации. На основе анализа достигнутой величины финансовых показателей прогнозируется их величина на будущий период. При использовании данного метода часто прибегают к экспертным оценкам.

Применяется в случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет).

Расчет планируемой величины финансовых показателей можно отразить в следующем виде:

$$\Phi. п._{пл.} = \Phi. п._{отч.} \times I, \quad (1)$$

где $\Phi. п._{пл.}$ - планируемая величина финансового показателя;

$\Phi. п._{отч.}$ - отчетное значение финансового показателя;

I - индекс изменения финансового показателя.

Пример: Спланировать прибыль на 1 квартал следующего года, если прибыль по кварталам базисного периода составляла: 1 квартал – 100 тыс. руб., 2 квартал – 130 тыс. руб., 3 квартал – 110 тыс. руб., 4 квартал – 140 тыс. руб. Экспертная оценка перспектив изменения прибыли показала, что в плановом квартале она должна возрасти на 20 %.

Решение: Среднеквартальная величина прибыли за базисный период равна: $(100 + 130 + 110 + 140) / 4 = 120$ тыс. руб.

Тогда прибыль на 1 квартал будущего года планируется:

$$120 \times 1,2 = 144 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, с помощью данного метода можно установить плановую прибыль, потребность в оборотных активах, величину амортизационных отчислений и другие показатели.

2. Нормативный метод:

Самый простой и доступный метод. На основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и их источниках. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента и другие.

Используется целая система норм и нормативов: федеральные (обязательны для всей территории РФ), региональные, местные (локальные), отраслевые, а также нормативы самой организации.

Пример: Спланировать потребность оборотных средств по сырью, если план расхода сырья на изготовление продукции - 20 тыс. руб., количество дней в году - 360, норма запаса сырья - 25 дней.

Решение: План потребности в оборотных средствах: $20\ 000 : 360 \times 25 = 1\ 389$ руб.

Следовательно, зная норматив и объемный показатель, можно вычислить планируемый показатель. Поэтому актуальной проблемой управления финансами хозяйствующего субъекта является разработка экономически обоснованных норм и нормативов для формирования и использования денежных ресурсов, а также организации контроля за их наблюдением каждым структурным подразделением фирмы.

3. Метод балансовых расчетов:

Определяет будущие потребности в финансовых средствах, основываясь на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату в перспективе. Причем дата должна соответствовать периоду нормальной эксплуатации организации.

В данном методе используется формула балансовой увязки:

$$O_n + \Pi_c = P_c + O_k, \quad (2)$$

где – остаток средств на начало и конец планового периода, руб.;

- поступление средств, руб.;

- расходование средств, руб.

Пример: Остаток фонда накопления на плановый год - 25 тыс. руб. В течение года за счет фонда накопления планируется приобрести новое оборудование на сумму 18 тыс. руб., на конец года предполагается остаток фонда накопления в сумме 10 тыс. руб. Составить план поступления средств в фонд накопления.

Решение: План поступления средств в фонд накопления: $18\ 000 + 10\ 000 - 25\ 000 = 3\ 000$ руб.

Таким образом, данный метод является простым в использовании, главное – правильно спрогнозировать поступления и затраты по основным статьям баланса.

4. Метод денежных потоков:

Носит универсальный характер при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Прогнозирование денежных потоков основывается на ожидаемых поступлениях средств на определенную дату и бюджетировании всех издержек и расходов. Этот метод дает более объемную информацию, чем метод балансовой сметы.

Существуют три метода планирования денежных потоков: прямой метод, косвенный метод и матричный метод.

Из-за громоздкости расчетов рассмотрение этих методов на примере в данной статье не представляется возможным, поэтому рекомендуется обратиться к учебнику «Финансовый менеджмент» Лукасевича И.Я., где автором подробно рассматривается расчет прямого и косвенного метода [3]. Подробное рассмотрение матричного метода в теоретическом аспекте представлено в учебнике «Финансовый менеджмент» Роговой Е.М. и Ткаченко Е.А. [4], а в практическом – в статье Полозовой А.Н. и др. «Матричный метод анализа и прогнозирования дохода организации» [6].

5. Метод многовариантности расчетов или метод сценариев:

Разрабатываются альтернативные варианты плановых расчетов для того, чтобы выбрать из них оптимальный. В данном методе оптимизация плановых решений состоит в следующем: определяются необходимые показатели по каждому варианту, затем определяется критерий выбора,

после осуществляется оценка каждого варианта по критерию выбора, а в конце осуществляется принятие планового решения (выбор одного варианта). Могут задаваться различные критерии выбора: минимум текущих затрат, максимум дохода на рубль вложенного капитала и т.д. Стоит отметить, что в каждом варианте могут быть заложены противоположные процессы.

Данный метод можно использовать только при наличии в организации высококвалифицированных экспертов, которые смогут разработать экономические прогнозы на микро- и макроуровне, следовательно, показать данный метод на примере представляется затруднительным.

Таким образом, многовариантность развития событий, обусловленная действием непредсказуемых факторов, учитывается путем сценарного прогнозирования. Разработка экспертами сценариев влияния таких факторов предвещает осуществление прогнозов для каждого из сценариев, что дает возможность учесть наибольшее количество аспектов моделируемого процесса.

6. Методы экономико-математического моделирования:

Группа методов показывает количественное выражение тесноты взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами, влияющими на их величину. Взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков и т.д.). В модель включаются только основные (определяющие) факторы. К экономико-математическим моделям можно отнести симплекс-метод, транспортную задачу и т.п. Экономико-математическое моделирование позволяет перейти от средних величин к многовариантным расчетам финансовых показателей (включая прибыль). Рассмотреть подробные примеры финансового планирования с помощью различных экономико-математических моделей можно в любых учебниках по экономико-математическому моделированию. При практической плановой работе наиболее целесообразно использовать для перспективного планирования годовые данные финансовой деятельности за 5 лет, а для текущего - квартальные данные за один-два года.

Благодаря своим возможностям крупные организации могут воспользоваться любой предложенной моделью, но им рекомендуется использовать метод многовариантности расчетов, так как он учитывает большинство возможных ситуаций в будущем, что позволяет организации вовремя адаптироваться и направить курс управления финансами в нужное русло. Что касается маленьких организаций, то им рекомендуется использовать методы балансовых расчетов, нормативный, денежных потоков и многие экономико-математические модели, так как данные методы просты в применении, не требуют много затрат и исследований. Для качественного финансового планирования в такой организации достаточно иметь 1-го, 2-х высококвалифицированных финансовых менеджеров или иметь соответствующую высокую квалификацию руководителю, если это индивидуальный предприниматель.

Таким образом, каждая организация вправе сама выбрать наиболее подходящую модель для себя, учитывая свои возможности (наличие экспертов, возможные суммы затрат на планирование, наличие информации и т.д.).

В итоге, использование рассмотренных систем и методов финансового планирования позволяет повысить эффективность финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, обеспечить ее целенаправленность, тем самым уменьшая вероятность банкротства организации.

Литература

1. Бланк И.А. / Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2007. – 455 с.
2. Колчина Н.В. / Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит». – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.
4. Лукасевич И.Я. / Финансовый менеджмент: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 768 с.
5. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. / Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 540 с.
6. Balynin I.V. Development of small business in the Russian Federation for 2011-2013 // ISJ Theoretical & Applied Science. 2015. №1.p. 184-189.
7. Полозова А.Н., Гребнева И.В., Лохманова И.С. Матричный метод анализа и прогнозирования дохода организации // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 5. С. 152-161.

ОЦЕНКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Майорова А.В., студентка 5-го курса
Руководитель **Губанова Е.В.**, к.э.н, доцент
Калужский филиал Финиуниверситета, Калуга

Развитие рыночной экономики в России в последние годы происходило в условиях экономического кризиса, что актуализировало вопросы формирования стратегии устойчивого экономического развития региона. Одним из важнейших направлений такой стратегии является развитие малого предпринимательства как рыночного института, обеспечивающего решение региональных экономических и социальных задач (формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, обеспечение занятости населения, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и др.) на основе более быстрой, по сравнению с другими субъектами хозяйствования, адаптации малого бизнеса к изменению конъюнктуры рынка.

Развитие малого предпринимательства в регионе должно опираться на соответствующую информационную базу, позволяющую всесторонне оценивать современное состояние, устанавливать факторы воздействия, выявлять проблемы и определять перспективы развития малого бизнеса.

Предлагаемые официальной статистикой данные по Калужской области, представленные в таблице 1, и методы не позволяют в полной мере выполнить такую оценку.[1] Прежде всего, это связано с преобладанием в информационном массиве абсолютных показателей, а также их недостаточным количеством.

Для получения объективной оценки развития малого бизнеса в регионе, авторами предложена система показателей, отвечающих требованиям полноты, измеримости и представительности, которые представлены в таблице 2.[2]

Таблица 1. Основные показатели деятельности малого предпринимательства (без микропредприятий)

Годы Показатель	2011	2012	2013	2014	Абсолютное отклонение		В %	
					2014 к 2011	2014 к 2013	2014 к 2011	2014 к 2011
Число организаций, ед.	1889	1885	1887	1841	-48	-46	97,46	97,56
Общее число работни	62,6	63,3	63,6	64,2	1,6	0,6	102,56	100,94

ков, тыс. чел								
Число работни ков списочн ого состава	5949 7	59400	59119	5832 8	- 1169	-791	98,0 4	98,6 6
Оборот организа ций, млн.руб.	9255 5,3	10818 1,6	10734 9,4	8201 3,9	- 1054 1,4	- 2533 5,5	88,6 1	76,4 0
Инвести ции в основно й капитал, млн. руб.	2050, 6	2078, 4	2295, 4	2375, 3	324, 7	79,9	115, 83	103, 48
Численн ость населени е на конец года, чел	1009 191	10082 29	10055 85	1007 127	- 2064	1542	99,8 0	100, 15
Численн ость занятых в экономи ке, тыс. чел	526,1	527,0	527,3	527,6	1,5	0,3	100, 29	100, 06
Общее количест во предпри ятий, ед.	2713 6	26761	26765	2694 34	2422 98	2426 69	992, 90	1006 ,67

Таблица 2. Показатели состояния и развития малых предприятий (МП)
Калужской области в 2011-2014 гг.

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	i_{11-12}	i_{12-13}	i_{13-14}
Количество МП на 100 тыс. жителей	187,1 8	186,9 6	187,6 5	182,8 0	0,99 9	1,00 4	0,97 4
Доля МП в	6,96	7,04	7,05	6,82	1,01	1,00	0,96

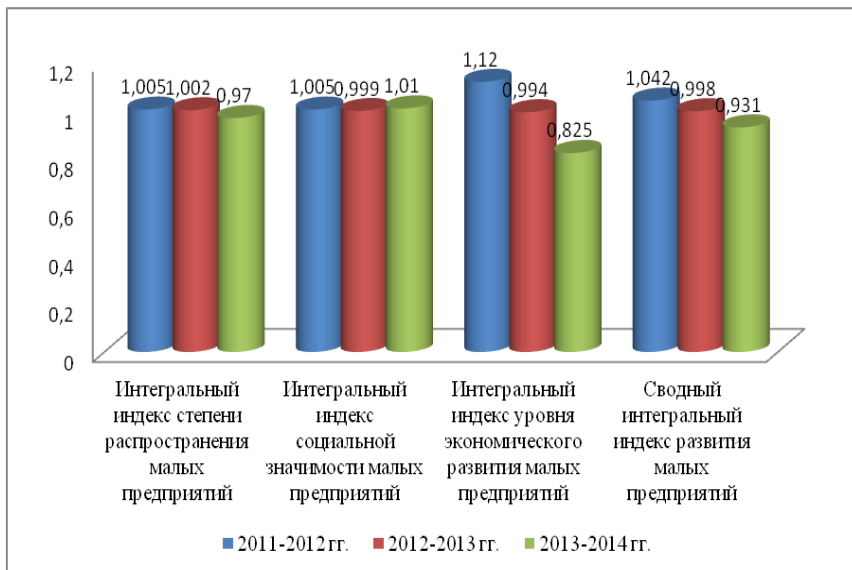
общем количестве хозяйствующих субъектов, %					1	1	7
Средняя численность занятых на 1 МП, чел.	31,50	31,51	31,33	31,68	1,00 0	0,99 4	1,01 1
Доля занятых на МП в общей численности занятых в экономике области, %	11,89	12,1	12,06	12,17	1,01 0	1,00 4	1,00 9
Средний объем оборота в расчете на 1 МП, млн. руб.	48,99	57,39	56,89	44,55	1,17 1	0,99 1	0,78 3
Средний объем инвестиций в основной капитал в расчете на 1 МП, млн. руб.	1,09	1,10	1,22	1,29	1,00 9	1,10 9	1,05 7
Отдача инвестиций в основной капитал, руб./руб.	45,14	52,05	46,77	34,53	1,15 3	0,89 9	0,73 8
Производительность труда занятых на МП, тыс. руб./чел.	1,48	1,71	1,69	1,28	1,15 5	0,98 8	0,75 7

Из таблицы 2 видно, что период 2011-2014 гг. характеризовался скачкообразной динамикой показателей состояния и развития малых предприятий, что свидетельствует о нестабильном поступательном развитии малого бизнеса Калужской области в этом временном промежутке.

В 2013-2014 гг., наряду с увеличением темпов роста среднего объема инвестиций в расчете на одно малое предприятие (на 5%), средней численности занятых на одном малом предприятии (на 1%), доли занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике области (на 0,9%). Так, в этом периоде произошло стремительное снижение отдачи инвестиций в основной капитал малых предприятий (на 27%), количества малых предприятий на 100 тысяч жителей (на 3%), доли малых предприятий в общем количестве хозяйствующих субъектов (на

4%), среднего объема оборота малого предприятия (на 22%), производительности труда занятых на одном малом предприятии (25%). На основе показателей состояния и развития малых предприятий, представленных в таблице 2, выполнен расчет ряда интегральных индексов оценки развития малых предприятий Калужской области в 2011-2014 гг. (Рисунок 1).

Рисунок 1. Интегральная оценка развития малых предприятий Калужской области в 2011-2014 гг.



Из рисунка видно, что в анализируемом периоде наблюдается общая тенденция к снижению индекса степени распространения малых предприятий в Калужской области – на 3,5%. Индекс социальной значимости малых предприятий в анализируемом периоде увеличился– на 0,5 %. Данные таблицы 3 показывают снижение уровня экономического развития малых предприятий Калужской области в анализируемом периоде- на 11%. В сводном интегральном индексе развития малых предприятий Калужской области в 2011-2012 гг., явно прослеживается тенденция постепенного снижения.

Среди факторов, отрицательно повлиявших на развитие малых предприятий Калужской области в 2011-2014 гг. можно выделить:

- экономический кризис, обусловивший резкое обострение типичных проблем, существующих в сфере малого предпринимательства;
- значительное сокращение доступа к дополнительным финансовым ресурсам и возможностям для инвестирования.
- рост «вынужденного» предпринимательства. Открытие нового бизнеса в период кризиса в ряде случаев связано с лишением значительной части работников рабочих мест, что толкает их на путь вынужденного предпринимательства, не имея достаточного для этого уровня подготовки;
- нерациональность распределения средств, выделяемых на федеральном уровне регионам на развитие малого и среднего бизнеса, приводящая, к привилегированному положению субъектов малого предпринимательства отдельных регионов, и так демонстрирующих положительную динамику развития.

Исследование влияния указанных факторов на развитие малого бизнеса в регионе требует разработки соответствующего методического обеспечения.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»// Справочная система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>(дата обращения 31.01.2015 г.)
2. Мироненко О.В., Крюкова А.А. Разработка методических подходов к оценке развития малого бизнеса в регионе // Сетевой электронный научный журнал «Научный вестник КГТУ». – 2010. - №2.
3. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики.– Режим доступа: <http://kalugastat.gks.ru/>(дата обращения 31.01.2015 г.)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

Трунова В.Е. студентка 2-го курса
Овчаренко Я.Э., к.э.н., старший преподаватель,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Рассматривается процесс развития сельского хозяйства в Калужской области под влиянием экономических преобразований в аграрном секторе экономики региона, определяются факторы, оказывающие наиболее значительное влияние на устойчивость развития предпринимательства в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: предпринимательство, развитие, модернизация, инновации.

В настоящее время отрасль сельского хозяйства является одной из приоритетных в плане развития предпринимательства и обеспечения на этой основе необходимого уровня импортозамещения.

На XXII съезде фермеров России Владимир Путин заявил: «Считаю, что государство должно помочь обзавестись своим жильем, добротными усадьбами всем начинающим фермерам». Разработка данного проекта поддержки начинающего фермерства была поручена Министерству сельского хозяйства России. Главная цель программы – поддержать малые формы хозяйствования на селе и содействовать их дальнейшему развитию и обратить особое внимание на улучшение качества жизни в сельской местности.

В Калужской области зарегистрировано 1850 крестьянско-фермерских хозяйств. Кроме этого работают 108 сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

С 2012 года в регионе действуют ведомственные программы поддержки начинающих фермеров и развития семейных животноводческих ферм. За три года предоставлены гранты 25 главам КФХ на создание семейных животноводческих ферм и 71 начинающему фермеру.

В настоящее время введены в эксплуатацию шесть роботизированных семейных животноводческих молочных ферм, в которых работают 16 роботизированных установок. [1]

Также следует обратить внимание на развитие сельского хозяйства в сфере зерновых культур, с учетом изменения курса рубля прогнозируется увеличение стоимости семян сельскохозяйственных культур, завозимых по импорту, под урожай 2015 года в рублевом эквиваленте в 2,1 раза по сравнению с 2014 годом.

По состоянию на 15 января 2015 г., в Российской Федерации имеется 5818,7 тыс. тонн семян, при общей потребности 5993,9 тыс. тонн. Кондиционные семена в общем объеме от проверенных составляют 76,1 %.

Таблица 1 - Основные показатели по обеспеченности семенами культур

Культуры	Потребность тыс.т	Наличие, тыс.т	Обеспеченность, %	Кондиционные, %
Зерновые и зернобобовые, всего	5993,9	5818,7	97,1	76,1
Пшеница яровая	2696,4	2642,7	98,0	72,4
Ячмень яровой	1856,3	1825,5	98,3	83,9
Овес	806,4	769,8	95,5	63,5
Вика	22,4	19,6	87,8	79,8
Горох	295,4	289,6	98,0	83,9
Гречиха	67,5	57,5	85,3	75,6
Рис	52,0	49,2	94,6	91,0
Просо	16,3	15,8	97,2	83,8
Лен-долгунец	5,2	3,7	71,1	73,0
Сахарная свекла	3,6	0,3	8,9	100,0
Кукуруза	88,9	27,4	30,8	100,0
Подсолнечник	38,2	17,1	44,8	87,5
Соя	201,5	199,7	99,1	86,5
Рапс яровой	7,7	5,2	67,2	44,8

Недостаток семян сахарной свеклы, кукурузы, подсолнечника и рапса планируется восполнить за счет поставок из-за рубежа. В настоящее время ведутся работы по заключению контрактов на их поставку, а также подработке партий семян.

Как правило, важнейшей задачей в условиях роста конкуренции на аграрном рынке является стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, модернизация агропромышленного комплекса.

Исходя из этого, можно выделить следующие факторы, которые сдерживают сельскохозяйственную деятельность в Калужской области:

1.Предприниматели сельскохозяйственной деятельности часто сталкиваются с большой разницей в цене между спросом на изготовленный ими продукт и предложением, т.е. ценой необходимых для производства ресурсов, что приводит к значительному снижению собственного оборотного капитала;

2.Большое количество оборудования и техники подвергается неустранимому моральному износу, и модернизации практически не подлежит, что несет собой большие убытки;

3.Низкая мотивация труда в сельском хозяйстве не способствует ни закреплению кадров, ни росту квалификации и профессионального мастерства, ни переподготовки на новые профессии и специальности. Качественные характеристики кадрового потенциала села с каждым годом ухудшаются, обеспеченность кадрами массовых профессий составляет всего 80%, в том числе: - механизаторами - 80%, животноводами - 80%,

операторами машинного доения - 75%, специалистами среднего звена - 90%, текучесть кадров массовых профессий более 40%;

4.Отсутствие условий для инвестиционной привлекательности в сельскохозяйственной деятельности;

5.Низкая конкурентоспособность продажи и изготовления сельскохозяйственной продукции;

6.Слабое освоение инноваций в сельском хозяйстве, что не дает возможности прогрессивно развивать данную деятельность.

Такая причина как слабое освоение инноваций, является главным тормозом в условиях развития сельской деятельности, поскольку именно этот процесс направлен на повышение показателей производства, знаний и технологий, применяемых в данной сфере деятельности.[2]

Освоение инноваций способствует:

- внедрению новой техники и новой технологии производства продукции;

- повышению мотивации труда, т.е. улучшению условий труда, повышению технологического уровня производства;

- улучшению качества продукции, что влечет за собой повышение конкуренции на внешнем рынке;

- привлечению внешних инвестиций;

- повышению эффективности использования ресурсов в процессе производства.

В Калужской области утверждена долгосрочная целевая программа по развитию сельского хозяйства региона и рынков сельхозпродукции на период с 2013 по 2020 годы.

Целевая программа содержит систему приоритетных целей и задач, которые обеспечат достижение стратегических показателей социально-экономического развития области в ближайшие 8 лет.

Основываясь на приоритетных направлениях государственной политики в сфере агропромышленного комплекса были выдвинуты следующие главные цели программы:

- обеспечение условий для роста инвестиционной привлекательности Калужской области;

- создание условий для обновления и модернизации АПК, его инновационного развития;

- содействие повышению конкурентоспособности сельхозпродукции региона;

- расширение рынков сбыта сельскохозяйственной продукции;

- обеспечение финансовой устойчивости сельхозпредприятий, повышение эффективности используемых производственных ресурсов;

- стимулирование развития малых форм хозяйствования на селе, повышение уровня жизни и занятости населения региона.

Реализация предусмотренных программой мероприятий позволит дополнительно вовлечь в производственный процесс более 6400 аграриев в сельской местности.

Ожидается, что объем производства сельхозпродукции во всех категориях хозяйств увеличится к 2020 году на 27,8 % по отношению к текущему году.

Также для успешного развития сельского хозяйства в Калужской области можно использовать следующие формы поддержки бизнеса и фермерских хозяйств, которые уже действуют в России с 2014 года:

- денежные субсидии, предоставляемые при регистрации предпринимательства;
- льготный лизинг, позволяющий пользоваться новой техникой для обработки сельхозземель на более выгодных условиях по сравнению с действующими ставками;
- стажировки и обучения, повышения или переквалификации, которые проводятся безвозмездно или с минимальной оплатой;
- создание бизнес-инкубаторов, позволяющих оформить аренду представительства или офиса по невысоким ценам;
- бесплатный аутсорсинг или предоставляемый на льготных условиях, с полным бухгалтерским и юридическим обслуживанием

Можно сделать вывод, что сельскохозяйственное производство Калужской области, после определенного спада при его многогранной реорганизации, начинает восстанавливаться и переходить на совершенно новые технологии и машины. Поток инвестиций с каждым годом увеличивается, но очень слабое инновационное их использование. Отсутствие посреднического звена между держателями новаций и производителями не всегда обеспечивает внедрение передовых технологий. Также при развитии сельскохозяйственной деятельности, следует учитывать и исключать все факторы, тормозящие процесс, а также следует обратить внимание на инновационное развитие, что влечет за собой значительное повышение ряда показателей по эффективному использованию ресурсов и повышению технологического уровня производства.

Литература

1. Агроинфо. Главный портал главной отрасли. Развитие сельского хозяйства Калужской области
<http://agroinfo.com/plany-razvitiya-selskogo-xozyajstva-kaluzhskoj-oblasti/>
2. Ермошкина Е.Н. Финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий региона: Монография. – Саарбрюкен: LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 192с.
3. Официальный портал органов власти Калужской области. Министерство сельского хозяйства
<http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/news/>
4. Шутьков А. А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика. М.: Национальный институт бизнеса, 2011 - с. 21, 476.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Горбачева М.А. студентка 2-го курса
Руководитель **Петрушина О.М.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В данной научной статье на основе исследования инновационной деятельности, анализа складывающейся социально-экономической ситуации в секторах экономики и предполагаемого осуществления инвестиционных проектов и соглашений на территории Калужской области определены перспективы развития малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова. Малое предпринимательство, среднее предпринимательство, Калужская область.

Динамичное развитие малого и среднего предпринимательства оказывает доминирующее влияние на формирование среднего класса как основы политической и социальной стабильности гражданского общества, является одним из важнейших факторов прироста валового регионального продукта. Активное привлечение работников на условиях вторичной занятости, свойственное малому бизнесу, создает дополнительные источники доходов для населения.

В силу своей специфики малое предпринимательство имеет ярко выраженный региональный аспект, поскольку малые предприятия строят свою деятельность исходя из потребностей местного рынка, объема и структуры локального спроса. Для деятельности малого бизнеса в регионе необходимо наличие благоприятного хозяйственного климата, развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства, совершенствование законодательства, минимальное административное вмешательство. Все это приведет к расширению потребительского сектора, насыщению регионального рынка товарами и услугами, лучшему использованию сырьевых ресурсов, стабильному уровню налоговых поступлений в региональный бюджет.[1]

Значимость малого и среднего предпринимательства для экономики страны и региона определяется следующими факторами:

- способность обеспечивать оперативное создание рабочих мест и самозанятость населения;
- влияние на увеличение доходной части бюджетов всех уровней;
- формирование конкурентной среды, насыщение рынков товарами и услугами;
- оперативное и эффективное решение проблемы реструктуризации экономики без крупных вложений на старте;
- ускорение инновационных процессов ввиду более гибкой и адаптивной формы хозяйствования, чем на крупных предприятиях;
- формирование преобладающей доли рынка интеллектуальных услуг и креативного сектора экономики;

- развитие бизнеса в сфере культуры, искусства, социального предпринимательства и др.

Малые предприятия играют важную роль в экономике Калужской области. В 2014 году количество действующих малых предприятий оценивалось в 9512 единиц. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях, по оценке, составила 94,5 тыс. человек. Несмотря на кризисную обстановку в стране, в 2014 году произошел рост всех показателей итогов деятельности малых предприятий, что связано с реализацией инвестиционных проектов, модернизацией производственных процессов. Индекс производства по показателю "оборот малых предприятий" по итогам 2014 года - 108%, оборот малых предприятий оценен в 200,1 млрд. рублей. В разрезе территорий на долю предприятий, работающих в городах Калуге и Обнинске, приходится 70% от общего объема оборота, на долю малых предприятий Боровского, Дзержинского, Жуковского, Кировского, Козельского, Малоярославского и Людиновского районов - 22%. [2]

По прогнозам в 2015 году прирост работающих в малом бизнесе к уровню предыдущего года составит 3,6%, индекс производства по "обороту малых предприятий" - 106,1%. Рост связан с выходом на проектный уровень производства ранее созданных предприятий, открытием новых предприятий. Оборот малых предприятий к 2017 году достигнет 249,3 млрд. рублей, что в 1,4 раза в ценах соответствующих лет больше уровня 2013 года. [3]

Кроме того, усилится влияние малого предпринимательства на социально-экономическое развитие муниципальных образований, активизируется вовлечение в сферу малого предпринимательства молодежи, чему будет способствовать реализация государственной программы развития предпринимательства, привлечение ресурсов федерального бюджета через участие субъектов малого предпринимательства региона в конкурсных мероприятиях поддержки предпринимательства, а также финансовая поддержка субъектов малого бизнеса через систему микрофинансирования, компенсация затрат на уплату процентов по кредитам, гранты начинающим предпринимателям и применение мер образовательной поддержки.

Исходя из перспектив социально-экономического развития Калужской области до 2030 года, стратегическими приоритетами для Калужской области являются создание инновационной инфраструктуры, поддержка развития кластеров, развитие малого и среднего предпринимательства, влияющих на весь диапазон задач социально-экономического развития Калужской области. Наилучшие перспективы на территории Калужской области имеются для развития следующих кластеров: фармацевтики, биотехнологий и биомедицины, информационно-телекоммуникационных технологий. [2]

Однако, несмотря на общую положительную динамику развития предпринимательства, проведенные работы по диагностике состояния малого предпринимательства в Калужской области обозначили существующие проблемы для его дальнейшего роста, а именно:

- несовершенство и непостоянство нормативной правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность;
- ограниченные возможности привлечения финансовых ресурсов для субъектов предпринимательства;
- избыточные административные барьеры, громоздкая и сложная разрешительная система;
- недостаточное развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и ее нескоординированная деятельность;
- необеспеченность субъектов предпринимательства производственными площадями и земельными участками;
- недостаточный уровень социальных гарантий для работников;
- низкая доля субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих технологические инновации;
- низкий уровень развития инновационного менеджмента и отсутствие у широкого круга руководителей системного понимания механизмов инновационного развития предприятий.[1]

Для решения выше упомянутых проблем была принята долгосрочная целевая программа "Развитие малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Калужской области на 2013-2015 годы". Программа представляет собой план действий по созданию благоприятных условий для дальнейшего развития предпринимательства в городе и опирается на созданную инфраструктуру поддержки предпринимательства. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства включает организации, оказывающие различные услуги, а именно: бизнес - инкубаторы, патентные и консалтинговые компании, а центры и агентства по развитию предпринимательства, научные парки, инновационно-технологические центры и иные организации.

Таким образом, необходим комплексный последовательный подход, который предполагает использование программно-целевого метода, обеспечивающего увязку реализации мероприятий по срокам, ресурсам, исполнителям, а также организацию процесса управления и контроля.[4]

Литература

1. Развитие Малого И Среднего Предпринимательства В Калужской Области *Петрушина О.М., Силаева Е.А.* В сборнике: Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: материалы I Всероссийской открытой научно-практической конференции. Калужский филиал Финансового университета при правительстве Российской Федерации. Калуга, 2014. С. 123-127.
2. <http://kalugastat.gks.ru/>
3. <http://www.pmp.admoblkaluga.ru>
4. <http://export40.ru/support/region/>

ДИНАМИКА И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Федорова Я. С., студент 6 курса

Руководитель **Губернаторова Н. Н.**, к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Малый бизнес присутствует практически во всех отраслях экономики Калужской области. Его развитие оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики региона, на развитие конкуренции, создание новых рабочих мест и новых производств, что делает малый бизнес объектом пристального внимания со стороны структур управления области.

Ключевые слова: малый бизнес, микропредприятия, субъекты малого и среднего предпринимательства.

Малое предпринимательство – это система отношений и осуществления физическими и юридическими лицами на добровольных основах законных видов предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей. Малый бизнес является важным сектором экономики, позволяющим обеспечить социально-экономическую и политическую стабильность, облегчить последствия каких-либо негативных структурных изменений и быстро адаптироваться к меняющимся условиям. Роль малого бизнеса в экономике страны заключается в следующем:

- участие (в некоторых странах до 80%) в создании валового внутреннего продукта;
- вклад отдельных субъектов малого предпринимательства в формирование местного, регионального и федерального бюджетов, при этом данные отчисления производятся гораздо более исправно по сравнению с крупными предприятиями;
- вовлечение в трудовую деятельность экономически активного населения, рост численности занятых на малых предприятиях, и, как следствие, содействие снижению безработицы;
- удовлетворение платежеспособного спроса населения в неохваченных крупными предприятиями сегментах и рынках сбыта путем производства и реализации товаров, работ, услуг;
- удовлетворение потребностей населения с активной жизненной позицией в росте и самореализации;
- развитие конкуренции, улучшение качества продукции и качества обслуживания в различных секторах экономики;
- формирование гибкого рынка, способного реагировать на внезапные изменения в экономике и рынке и подстраиваться под них;
- быстрое обновление рынка, его инновационное развитие.

Малый бизнес, выполняя колоссальную функцию в экономике страны, нуждается в государственном координировании и поддержке ввиду существенного воздействия со стороны активных конкурентов и

внешнеэкономических участников. Современные исследователи рынка, а также собственники и руководители малых предприятий России выделяют следующие проблемы сектора малого бизнеса:

- высокая налоговая нагрузка, ведущая к возникновению теневого бизнеса;
- недостаточность собственного капитала и собственных оборотных средств;
- трудности с получением банковских кредитов;
- нехватка квалифицированных управленческих кадров, высококвалифицированных рабочих;
- ограниченные возможности получения лизинговых услуг;
- отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий;
- ценовое давление со стороны более крупных конкурентов;
- бюрократические барьеры в получении льгот и субсидий;
- сложности привлечения качественных трудовых ресурсов, ввиду отсутствия потенциальных возможностей платить им высокую заработную плату, установленную рынком труда [2].

Малый бизнес присутствует практически во всех отраслях экономики Калужской области. В деятельность малых предприятий вовлечены все трудоспособные социальные группы населения. Его развитие оказывает непосредственное влияние на общее состояние экономики региона, способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию экономически оправданной конкуренции, созданию новых рабочих мест и новых производств, а также формированию налоговой базы[2,3].

Малый бизнес в Калужской области развивается достаточно динамично, как показывают официальные статистические данные по региону, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Экономические показатели развития малого предпринимательства в Калужской области в 2009-2013 г.г.

№	Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Количество малых предприятий			
1.1	- По всей России	200726	207289	209225
1.2	- По Калужской области	12007	12542	12982
1.3	Место в рейтинге регионов	20	18	16
2	Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей			
2.1	- По всей России	140,5	144,9	149,4
2.2	- По Калужской области	177,2	182,5	187,2
2.3	Место в рейтинге регионов	20	18	16
3	Оборот малых предприятий, млн. руб.			
3.1	- По всей России	13947633	14695876	14578309
3.2	- По Калужской области	160258	167877	175305
3.3	Место в рейтинге регионов	66	65	62
4	Доля в общем обороте (ВВП), %			
4.1	- По всей России	25,5	23,5	21,9

4.2	- По Калужской области	18,5	19,9	20,0
4.3	Место в рейтинге регионов	66	65	62

На Калужскую область приходится 6,8% общей численности малых предприятий России. Область занимает пятое место в рейтинге регионов по данному показателю. Динамика показателя положительная весь исследуемый период. Темпы прироста количества малых предприятий в Калужской области опережают темпы прироста численности малых предприятий России на 10,5 п.п., что означает развитие области и наличие возможностей для развития малого предпринимательства в регионе.

Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей Калужской области составляет 187,2 предприятия, данный показатель имеет возрастающую динамику весь исследуемый период и превышает среднероссийский уровень на 25%, что положительно характеризует развитие и динамику малого предпринимательства региона.

Оборот малых предприятий Калужской области в 2009-2013 г.г. также имеет возрастающую динамику весь исследуемый период. При этом общероссийский показатель в 2013 году по сравнению с 2012 годом сократился. Но темпы прироста оборота малых предприятий в целом по России опережают темпы прироста оборота малых предприятий Калужской области. Опережение темпов прироста количества предприятий малого бизнеса над общероссийским показателем и, наоборот, опережение темпов общероссийского прироста оборота предприятий малого бизнеса над темпами данного показателя по Калужской области означает существенный прирост микропредприятий в области при умеренном приросте малых предприятия, согласно исследованной ранее классификации [1, 2,3].

Несмотря на общее развитие малого предпринимательства в Калужской области как в отношении количества предприятий, так и производственных и экономических показателей сектора экономики, инвестиции в основной капитал на малых предприятиях Калужской области имеет неоднозначную динамику, что связано с преимущественно государственным целевым финансированием малого предпринимательства. Существенный прирост инвестиций в 2010-2011 г.г. связан с началом реализации региональной программы стимулирования и развития малого предпринимательства в регионе.

Доля занятых на малых предприятиях Калужской области составляет 13,5% общего показателя занятых по всем предприятиям региона. Данный показатель имеет возрастающую динамику, общий прирост за 2009-2013 гг. составил 3,1 п.п. Темпы прироста доли занятых в малом бизнесе по Калужской области опережают темпы прироста данного показателя по России на 0,7 п.п., что характеризует развитие малого предпринимательства Калужской области, обусловленное в том числе реализацией региональных и муниципальных программ развития [4].

Численность работников на предприятиях малого бизнеса Калужская область в 2009-2013 гг. возросла на 25,5 п.п. и составила в 2013 году 101 046 чел. Темпы прироста данного показателя по региону также

опережают темпы прироста общероссийского показателя на 5,6 п.п.

На сегодняшний день основными барьерами, которые препятствуют развитию субъектов малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства, в Калужской области являются:

- отсутствие стартового капитала для организации предпринимательской деятельности;
- ограниченная доступность финансовых ресурсов, обусловленная сложностью получения внешнего финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства и высокой стоимостью банковских кредитов;
- административные барьеры при осуществлении предпринимательской деятельности;
- ограниченный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к рынкам сбыта, в том числе зарубежным и региональным;
- недостаточно высокий уровень развития механизмов комплексной поддержки начинающих предпринимателей.

На решение данных проблем направлены различные формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства Калужской области. Реализация целевых программ по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства позволила сформировать комплексную и преемственную систему финансовой, имущественной, кадровой, информационно-консультационной поддержки субъектов предпринимательства в Калужской области.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Господдержка малого бизнеса (малого предпринимательства). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ip-nalog.ru/gospodderzhka.html>
3. Пирогова Т. Э., Витютина Т. А. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России // [Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал](#), 2011. - № 3. – с. 57 – 68.
4. 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.

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Черняев Ю.Ю. студент 5-го курса
Руководитель **Овчаренко Я.Э.**, к.э.н., ст.преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассматриваются вопросы эффективной организации технического обслуживания производства при разных моделях построения, в том числе, по разным областям технического обслуживания.

Ключевые слова: функция и организация технического обслуживания, служба технического обслуживания, специализированные хозяйства технического обслуживания.

В соответствии с требованиями научно-технического развития задачи по обслуживанию производства изменяются в связи с переходом производств к новым экономическим реалиям, наиболее важной характеристикой которых является максимально возможное снижение затрат. Следствием этого становится приоритет бесперебойности производственных процессов, конструктивное и технологическое улучшение конечного продукта, повышение эффективности использования основных фондов и оборотных средств. В связи с этим разделение функций обслуживания должно иметь наибольшее значение в организации технического обслуживания, на что указывает А.П. Агарков [1].

Формирование производства инструмента и технологической оснастки на основе крупных инструментальных цехов, а также развитие специализированных служб обеспечения ремонтными услугами, подъемно-транспортными, служб снабжения и сбыта продукции, несомненно, повышает значимость и эффективность технического обслуживания производства, которое позволяет без длительного отрыва от самого производства создавать для него максимальные условия.

В настоящее время техническое обслуживание в рамках конкретного производства может получить все условия для работы в полном объеме. Но, по мнению В.П. Красовского, это достаточно высокозатратные и затратные по труду работы. Издержки на функционирование вспомогательных и обслуживающих хозяйств такого уровня могут быть в разы выше, чем на выполнение аналогичных работ специализированными организациями [2].

Решить проблему снижения затрат на формирование и получение услуг служб технического обслуживания возможно размещением заказов на обеспечение предприятия необходимыми услугами при помощи специализированных хозяйств.

Как указывает И.Л. Рудая, спрос на указанные услуги сформирует условия для расширения количества предприятий, оказывающих услуги по ремонту, изготовлению сменных деталей и узлов, услуг по производству

технологической оснастки, монтажу подъемно-транспортного и складского оборудования [3]. Заново сформируется производство инструментальных комплектов, так как в условиях специализированного производства менее затратно и более качественно использовать инструмент произведенный по стандарту, позволив предприятию-потребителю от его производства, это даст возможность увеличить объемы производства.

В области энергетического обслуживания наиболее эффективно проводить длительные договорные отношения с поставщиками электро- и теплоэнергии, инертных газов, технического кислорода, природного газа и других энергоносителей, которые смогут предложить индивидуальную программу поставок.

Ремонтные работы требуют наиболее пристального внимания и контроля, так как их реализация затратна с финансовой и ресурсной точек зрения, для них необходимы поставщики достойные доверия. В связи с указанными причинами капитальный ремонт стоит выполнять с привлечением внешней аттестованной организации, а текущее обслуживание выполнять собственными силами, на этом акцентирует внимание Э.В. Минько в своей работе [4].

Механизация перевозок, погрузочно-разгрузочных и складских работ является стандартной и трудно воплощаемой проблемой российских предприятий. Существование в рамках производства целиком механизированных, а тем более автоматизированных складов, по всей вероятности, увеличит эффективность сопровождения. Но необходимость экономической целесообразности и в этом случае должна носить главенствующий характер. Для транспортного хозяйства и целей его совершенствования необходимо отметить, что формирование больших транспортных организаций даст значительный результат в том случае, если будет сформировано обслуживание предприятий на основе кустового расположения потребителей. Это обеспечит существенную экономию бензина, горюче-смазочных материалов, запасных частей.

Выделенные направления совершенствования технического обслуживания предприятия представляют интерес для существующих производств. Но для них также значима скорость в реализации технического обслуживания, и таким образом, формирование в рамках производства служб технического обслуживания должно соответствовать запросам и задачам эффективной реализации производства.

Литература:

1. Агарков А.П., Голов Р.С., Голиков А.М. и др. Теория организации. Организация производства на предприятиях / Под ред. проф. А.П. Агаркова. – М.: ИТК Дашков и Ко, 2013. – 412 с.
2. Красовский В.П. Техническое обслуживание. – М.: Инфра-М, 2012. – 180 с.
3. Аникин Б.А., Агарков А.П., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: Монография. – М.: Хлебпродинформ, 2012. – 276 с.
4. Минько Э.В. Теория организации производственных систем: учеб.пособие. – М.: Экономика, 2013. – 198 с.

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шварц О.Ю. студентка 6-го курса
Руководитель **Пилипчак Ю.В.**, к.э.н., ст.преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены взаимосвязь политики управления качеством и базовой стратегии предприятия, основные элементы системы управления качеством и технологические особенности построения такой системы.

Ключевые слова: управление качеством, необходимый уровень качества, политика в области качества, технология обеспечения качества.

Развитие управления качеством, в конце концов, переросло в более широкий подход к обеспечению качества и управлению его достижением — «Total Quality Management» (TQM) или всеобщее управление качеством. Такое толкование позволяет включить в это емкое понятие не только руководство деятельностью, но и многоплановое управление процессами, ресурсами, персоналом на всех уровнях управления предприятием и во всех сферах его деятельности. Оно охватывает большинство методов и установившийся порядок в работе предприятия, а также распределение и практическую реализацию ответственности для обеспечения качества производимого продукта, требуемого покупателем [1].

Всеобщее управление качеством отражает концепцию, предусматривающую целенаправленное и хорошо скоординированное применение систем и методов управления качеством во всех сферах деятельности от исследований и разработок до послепродажного обслуживания при участии руководства и служащих всех уровней и при рациональном использовании технических возможностей предприятия. Концепция также предусматривает определение необходимого уровня качества, позволяющего в наибольшей мере удовлетворить потребности покупателей с учетом внутренних затрат общественного труда на его достижение, и совместную работу по качеству с поставщиками и потребителями. Важной составной частью всеобщего управления качеством служит управление человеческим фактором путем создания атмосферы удовлетворенности, заинтересованного участия, благополучия и процветания на предприятии, проведение мер по формированию культуры качества. Современная система управления качеством включает выработку политики в области качества и согласование ее с общей стратегией экономической деятельности предприятия, привнесение целей качества во все аспекты административной, хозяйственной и экономической деятельности, принятие мер, обеспечивающих понимание этой политики в области качества. Условием успешного внедрения TQM является также участие служащих в финансовой деятельности (в прибыли, акционерном капитале), воспитание сознательного отношения к качеству,

чувства партнерства, совершенствование социальной атмосферы и информированность служащих [2].

Ключевыми элементами всеобщего управления качеством являются: базовая стратегия TQM, вовлеченность в работу всех сотрудников предприятия и смежников, специальная методология «развертывания функции качества», планирование и регулирование производства, управление человеческими ресурсами, применение логистики, стоимость качества.

Всеобщее управление качеством по своей сути является новой технологией руководства процессом обеспечения необходимого качества и его постоянного повышения. Эта технология состоит из двух составных частей:

1. Коренная (ключевая) система, которую составляют методы и средства, применяемые для анализа и исследования. Они основаны на общепризнанном математическом аппарате, статистических методах контроля и поэтому используются во всех организациях. Они могут импортироваться в любую страну и внедряться на любом предприятии.

2. Система технического обеспечения включает приемы и программы для обучения персонала владению этими средствами и правильному их применению. Эта система отражает специфику страны и каждого предприятия, связана с национальной культурой и традициями. Ее надо создавать индивидуально. Перенос опыта или перевод документов на другой язык могут не дать результата, так как требуют определенного творческого подхода в каждом конкретном случае и на каждом конкретном предприятии.

Система непрерывного развития самих принципов и содержания всеобщего управления качеством еще более специфична, так как на ней сильнее отражаются национальные особенности, экономические порядки внутри страны, действующее законодательство и другая специфика конкретного применения [3].

Внедрение принципов всеобщего управления качеством на предприятиях осуществляется по нескольким направлениям. Прежде всего, ведется разработка систем качества в соответствии с требованиями стандартов ИСО серии 9000 и их внедрение. Наличие систем качества становится важным фактором повышения конкурентоспособности отечественной продукции, необходимой для выхода на мировой рынок. Ужесточение конкуренции требует от предприятий дальнейших усилий по совершенствованию своей деятельности.

Важным элементом внедрения всеобщего управления качеством является долгосрочная политика в области качества, которая представляет основные направления и цели предприятия в области качества, официально сформулированные руководством предприятия. Она разрабатывается таким образом, чтобы охватить деятельность каждого работника и ориентировать весь коллектив предприятия на достижение поставленных целей в области качества. Документальное оформление политики дает возможность работникам предприятия, а также его поставщикам и потребителям получить четкое представление об официальном отношении руководителей предприятия к качеству.

Основными факторами, влияющими на формирование политики в области качества, являются: ситуация на рынках сбыта, научно-технический прогресс и достижения конкурентов, положение дел внутри предприятия, а также общее состояние экономики и наличие инвестиций в развитие предприятия.

Ключевым элементом успеха при внедрении всеобщего управления качеством на предприятии, является обучение персонала, его стимулирование и вовлечение в работу по улучшению качества продукции и всей деятельности предприятия, направленной на повышение его результативности и эффективности [4].

Под созданием систем качества понимают их разработку и внедрение в деятельность предприятия. Как правило, решение о создании системы качества принимает руководство предприятия под воздействием требований конкретных заказчиков или ситуации на рынках сбыта.

Система качества представляет собой совокупность структур, выполняющих функции управления качеством установленными методами. Поэтому разработка системы качества в основном заключается в том, чтобы сначала, с учетом рекомендаций стандартов ИСО 9000, определить состав необходимых функций системы качества, а затем структуры, которые выполняют или будут выполнять эти функции. После этого разрабатываются новые, перерабатываются или используются имеющиеся нормативные документы для выполнения всех функций.

Внедрение системы качества предполагает проведение внутренних проверок системы с целью проверки правильности распределения функций между подразделениями, возможностей их выполнения, а также достаточности и качества необходимой нормативной документации [5].

Создание системы качества начинается, как правило, с проведения информационного совещания с руководством предприятия. Затем руководство принимает решение о создании системы качества и создает службу качества во главе с представителем высшего руководства. После этого служба качества разрабатывает план-график создания системы качества и проводит разработку и внедрение системы в производственную деятельность предприятия.

Этапы создания систем качества:

1. *Информационное совещание.*

Проведение такого совещания необходимо для того, чтобы довести до руководства и управленческого персонала информацию, содержащую сведения о роли и значении управления качеством для обеспечения успешной деятельности предприятия;

2. *Принятие решения о создании системы качества.*

Для разработки плана- графика может быть использован типовый план. В плане должно быть предусмотрено выполнение ряда работ, таких как, например:

- разработка политики в области качества;
- определение функций и задач системы качества;

- определения состава структурных подразделений, которые должны выполнять функции в системе качества;

3. Определение функций и задач системы качества.

На этой стадии сначала необходимо провести тщательный анализ процесса создания продукции и представить его в виде подробного перечня этапов работ. Основу перечня составляют стадии жизненного цикла продукции, характерные для данного предприятия. Полный цикл охватывает проектирование, снабжение (закупки), подготовку производства, изготовление и испытания продукции и сервисное обслуживание при эксплуатации.

4. Определение состава структурных подразделений системы качества.

После определения функций системы качества, необходимых для управления качеством на всех этапах создания продукции, нужно определить структурные подразделения, которые будут выполнять эти функции. Для этого необходимо проанализировать функции, выполняемые существующими подразделениями, и сравнить их с перечнем функций, включаемых в создаваемую систему качества с учетом рекомендаций ИСО 9000. В результате устанавливаются подразделения – исполнители каждой функции и каждому подразделению его новые функции официально включаются в функциональные обязанности.

5. Разработка структурной схемы системы качества.

Структурная схема системы качества строится на основе структурной схемы предприятия и дает возможность показать «устройство» системы – состав и взаимосвязь всех структурных подразделений, выполняющих функции в системе качества. Отдельным блоком можно показать управляющее ядро системы качества – службу качества, в которую, как было отмечено, включаются отдел технического контроля, метрологическая служба, служба стандартизации, а также отдел управления качеством, выполняющий функции организации, координации и методического руководства работой по качеству.

6. Разработка функциональной схемы управления качеством.

В отличие от структурной схемы, показывающей устройство системы качества, построение функциональной схемы позволяет наглядно представить процесс управления качеством, а также выявить и устранить возможные пробелы при организации работ по качеству, когда для выполнения некоторых функций может не оказаться нужных исполнителей. Поэтому разработка функциональной схемы поможет обеспечить четкую организацию работ по управлению качеством.

7. Определение состава и состояния документации системы качества.

Определив, кто и что должен делать в системе качества, нужно сказать, как, какими методами это должно делаться, по какой документации.

Для выполнения большинства функций требуется, как правило, несколько документов. Наибольшее количество документов требуется обычно для проведения операционного контроля в производственном процессе.

8. Разработка нормативных документов системы качества и Руководства по качеству.

Для разработки и корректировки нормативных документов отдел управления качеством должен составить, утвердить у руководства и отследить соответствующий план-график с указанием исполнителей и сроков работ. Также необходимо составить Руководство по качеству с описанием самой системы качества.

9. Доработка и внедрение системы качества.

Системный подход позволяет организовывать управленческий труд по обеспечению качества продукции и технологию управления качеством. С этой целью устанавливаются этапы организации управления и определяются принципы их выполнения [6].

Литература:

1. Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. - М.: Изд-во стандартов, 2009.
2. Фатхутдинов Р.А. Организация производства. Учебник. - М.: ИНФРА М, 2012.
3. Дэминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. Герасимов Б.И., Злобина Н.В., Спиридонов С.П. Управление качеством. — М.: Кронус, 2011.
5. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. - М.:АМИ, 2013.
6. ИСО 9001:2011 «Системы менеджмента качества. Требования». – ИСО 9004:2011 «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности». - М.: Изд-во стандартов, 2013.



**Экономико-математическое
моделирование и экономическая
информатика**

**Инновационные образовательные
технологии
в подготовке специалистов**

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЗДОРОВЬЯ

Маркина Я.В. студентка 4 курса
КГУ им. К. Э. Циолковского

Руководитель **Пацакула И.И.** к.псих.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, калуга

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема жизнестойкости личности как одного из факторов сохранения профессионального здоровья сотрудников ОВД, а так же представлены результаты исследования взаимосвязи жизнестойкости с профессиональным здоровьем у сотрудников ОВД по г. Калуга.

Ключевые слова: жизнестойкость, профессиональное здоровье.

Проблема сохранения профессионального здоровья сотрудников ОВД, сегодня вызывает повышенный интерес [5]. Так, как деятельность сотрудников ОВД, характеризуется повышенной экстремальностью, связанной с задержанием преступников, освобождением заложников, применением оружия, обеспечением правопорядка в период массовых мероприятий, стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций. Выполнение задач в условиях, сопряженных с постоянным риском для жизни и здоровья, у значительного числа сотрудников вызывает развитие состояний психической дезадаптации, приводит к социально-психологическим нарушениям жизнедеятельности, неблагоприятным изменениям личности, которые в дальнейшем отрицательно сказываются на состоянии здоровья личного состава, служебных и семейных взаимоотношениях, увеличивают вероятность самоубийств [2;4].

Отношение к здоровью, согласно точке зрения Р. А. Березовской, Л. В. Куликова, представляет собой систему индивидуальных избирательных связей личности с различными явлениями окружающей действительности, способствующих или, наоборот, угрожающих здоровью людей, а также определенную оценку индивидом своего психического или физического состояния. Обладая всеми характеристиками, присущими психическому отношению, оно содержит три основных компонента: когнитивный, эмоциональный, мотивационно-поведенческий [3]. Когнитивная составляющая отношения к здоровью во многом зависит от психологической компетентности личности. Последняя обусловлена особенностями обыденной психологии и психогигиены того социума и этноса, к которому принадлежит индивидуум. Когнитивный компонент характеризует знания человека о своем здоровье, понимание роли здоровья в жизнедеятельности, знание основных факторов, оказывающих как негативное, так и позитивное влияние на здоровье человека. Эмоциональная составляющая отношения к здоровью, подразумевающая переживания своего здоровья или нездоровья, является крайне значимой в контексте общей самооценки личности, в определении ее «линии жизни», «плана жизни», «жизненного стиля». Эмоциональный компонент отражает чувства и переживания человека, связанные с состоянием его здоровья, а

также особенности его эмоционального состояния, обусловленные ухудшением физического или психического самочувствия человека.

Проблема жизнестойкости активно изучается в зарубежной психологии. Наиболее полно и точно, понятие жизнестойкости описал С. Мадди. Жизнестойкость представляет собой систему убеждений человека о себе, о мире и об отношениях с ним, которая состоит из 3 компонентов (вовлеченности, контроля, принятия риска) и способствует оценке событий как менее травматических, а также успешному совладению со стрессом [1].

Компонент вовлеченность (commitment) определяется как «убежденность в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности». Человек с развитым компонентом вовлеченности получает удовольствие от собственной деятельности. В противоположность этому, отсутствие подобной убежденности порождает чувство отвергнутости, ощущение себя «вне» жизни. «Если вы чувствуете уверенность в себе и в том, что мир великодушен, вам присуща вовлеченность».

Контроль (control) представляет собой убежденность в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован. Противоположность этому — ощущение собственной беспомощности. Человек с сильно развитым компонентом контроля ощущает, что сам выбирает собственную деятельность, свой путь.

Принятие риска (challenge) — убежденность человека в том, что все то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта, — неважно, позитивного или негативного. Человек, рассматривающий жизнь как способ приобретения опыта, готов действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности обедняющим жизнь личности. В основе принятия риска лежит идея развития через активное усвоение знаний из опыта и последующее их использование [1].

В исследовании, которое проводилось на базе отделов внутренних дел по г. Калуга, мы изучали взаимосвязь жизнестойкости и профессионального здоровья. В исследовании приняло участие 50 сотрудников полиции, разного возраста, имеющих различные специальности.

Был использован следующий диагностический инструментарий: 1) «тест жизнестойкости» Д. А. Леонтьева, Е. И. Рассказовой, который представляет собой адаптацию опросника Hardiness Survey, разработанного S. Maddi. Результаты теста жизнестойкости позволяют оценить способность и готовность человека активно и гибко действовать в ситуации стресса и депрессивности; 2) методика индекс отношения к здоровью С.Д.Дерябо, В.А.Ясвин. Результаты методики позволяют оценить показатель “интенсивности” (силы проявления) отношения к здоровью.

На первом этапе исследования, на основе диагностики жизнестойкости, группа испытуемых была дифференцирована на несколько подгрупп. В первую подгруппу были отнесены испытуемые,

имеющие высокие показатели жизнестойкости. В нее вошли 28 сотрудников ОВД, что составило 56 %, всех испытуемых. Испытуемых данной группы можно охарактеризовать как людей, способных и готовых активно и гибко действовать в ситуации стресса и трудностей. Их жизнестойкие убеждения не только создают защиту к тяжелым переживаниям, но и являются «профилактирующим» фактором к образованию нежелательных изменений, так как эта личностная переменная влияет не только на оценку ситуации, но и на активность человека в преодолении этой ситуации (выбор конструктивного способа ее разрешения). Во вторую подгруппу вошли 22 испытуемых с низкими показателями жизнестойкости. Это составило 44% выборки. Для испытуемых этой группы, в отличие от первой, характерна уязвимость к переживаниям стресса и депрессивности. Как правило, они выбирают неконструктивные способы преодоления трудностей. В таблице №1 представлены данные по средним показателям жизнестойкости и ее компонентами в обеих группах.

Таблица №1

Средние показатели компонентов жизнестойкости в двух группах опрошенных

Группа	Вовлеченность	Контроль	Принятие риска	Жизнестойкость
Стойкие	23 (46%)	27 (54%)	22 (44%)	28 (56%)
Не стойкие	27 (54%)	23 (46%)	28 (56%)	22 (44%)

На втором этапе мы обратились к изучению профессионального здоровья в двух группах испытуемых. Этот этап показывает, насколько в целом сформировано отношение к здоровью у данного человека, насколько сильно оно проявляется. В первую подгруппу вошли люди с высокими показателями здоровья 26 сотрудников ОВД, что составило 52% испытуемых. Это свидетельствует о том, что человек проявляет большой интерес к проблеме здоровья и сам активно ищет соответствующую информацию, любит общаться с другими людьми на данную тему. Во вторую подгруппу вошли 24 сотрудника ОВД с низкими показателями, что составило 48% испытуемых. Низкие баллы говорят о том, что человек находится в “зоне риска”, то есть высока вероятность того, что он не будет вести здоровый образ жизни и заботиться о своем здоровье, а это рано или поздно приводит к заболеваниям.

Для выявления корреляционной связи, был использован критерий Спирмена, который позволил зафиксировать значимые различия общего показателя жизнестойкости с общими показателями профессионального здоровья. Полученная положительная связь положительная корреляция ($r_s = 0.038$, $p < 0.05$) означает то, что, чем выше показатель жизнестойкости у сотрудников ОВД, тем лучше его профессиональное здоровье.

Таким образом, проведенное исследование показало, что благодаря высокому уровню жизнестойкости, люди воспринимают жизненные проблемы как менее угрожающие и реагируют на них, более

позитивными эмоциями, что благоприятно сказывается на уровне их профессионального здоровья.

Литература

1. Леонтьев Д. А., Рассказова Е. И. Тест жизнестойкости. – М.: Смысл, 2006 – 63с.
2. Маклаков А.Г. Основы психологического обеспечения профессионального здоровья военнослужащих. Автореф. докт. дис. СПб., 2008.
3. Никифоров Г.С. Здоровье как системное понятие // Психология здоровья / Под ред. Г.С. Никифорова. СПб., 2010.
4. Основные виды деятельности и психологическая пригодность к службе в системе органов внутренних дел /справочное пособие/. Под ред. Бовина Б.Г., Мягких Н.И., Сафронова А.Д. – М.: МВД РФ, 1997. – 344с.
5. Пацакула И.И. Психология профессиональной безопасности сотрудников спецподразделений правоохранительных органов в экстремальных условиях деятельности (на материале исследования индивидуальной профессиональной безопасности): Автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.психол.н.: Спец. 19.00.06 / [Акад. права и упр. Минюста России]. - Рязань: 2001. - 26 с.: ил.; 20 см.

ПРОБЛЕМА ДЕТЕКЦИИ ЛЖИ

Чернышева Е.Г. магистрантка 1 курса
КГУ им. К.Э. Циолковского, г. Калуга

Аннотация: В данной статье была рассмотрена проблема детекции лжи. Рассмотрены различные классификации лжи. Проанализированы способы детекции лжи (на примере проведенного эксперимента). Выявлен и обоснован подход к идентификации ложных сообщений.

Ключевые слова: ложь, ложные сообщения, эксперимент, идентификация ложных сообщений

Практическая значимость детекции лжи обусловлена огромными масштабами коррупции, преступлений и правонарушений, являющихся реальной и мощной угрозой как для благополучия граждан, так и для государства. Ложь является одной из все более поражающих уголовный процесс проблем, с которыми сталкивается следователь при расследовании самых различных преступлений. Источниками лжи чаще всего являются подозреваемые, обвиняемые и свидетели. Перечень лжецов может быть продолжен, поскольку подчас в этом качестве выступают потерпевшие, а иногда и эксперты.

Также детекция лжи применяется при проведении судебно-психологической экспертизы аудио-, видеоматериалов на предмет

установления достоверности даваемых показаний. От показаний, которые дают участники процесса, зависит человеческая жизнь (а, нередко, и жизни), поэтому крайне важно определить правдивые они или нет.

Ложь различают по характеру, формам проявления и целям, которые преследуются теми, кто использует ее в качестве борьбы с правосудием. Опасна любая ложь: тайная и явная, большая и маленькая, примитивная и ухищренная. Но особую опасность представляет собой ложь неразоблаченная, от кого бы она не исходила. В этом случае она может нанести существенный вред правосудию делу установления истины, принятию правомерных решений в уголовном процессе [2].

От умения распознавать ложь в уголовном процессе зависит человеческая судьба (или судьбы). Поэтому важно уметь отделять ложь от вымысла. Последний же в уголовном процессе присутствует часто.

Прежде всего, необходимо разобраться что же такое ложь?

Наиболее общее определение лжи дает Ожегов. По его мнению, ложь – это намеренное искажение истины; неправда [3].

Ложь в своих проявлениях многообразна. Она бывает активной и пассивной. Пассивная ложь в уголовном процессе выражается в непередаче сведений, которые известны (умалчивание). В данном случае субъект сообщает лишь ту часть информации, которая выгодна ему (или кому-нибудь еще), или же утаивать всю известную информацию. К данному типу лжи относится и заpiresательство. Активная же ложь выражается в даче заведомо ложных показаний. Человек намеренно искажает информацию, вводя при этом в заблуждение других. В этом случае ложь может полностью состоять из вымысла, или же сочетать в себе элементы правды [1].

Юридическая психология разделяет активную ложь на сокрытие (деяние, имеющее цель исключить выявление показателей уголовного, административного или гражданского правонарушения), маскировку (деяние, имеющее цель затруднить распознавание деликта), демонстрацию (броское вызывающее поведение, имеющее цель отвлечения внимания от существенных для дела явлений) [4].

Заведомо ложные показания всегда являются разновидностью активной, преднамеренной лжи. В этом случае имеется в виду сообщение следствию или суду ложной информации с целью обмануть допрашивающих, ввести их в заблуждение.

В основе непреднамеренной лжи могут лежать самые различные причины, обусловленные физическими, психическими, логическими факторами (преклонный возраст, травмы головы, отрицательно сказывающиеся на процессе правильного восприятия, сохранения, воспроизведения информации, низкий образовательный и интеллектуальный уровень, приводящий к ошибкам в посылках, к ошибкам в отношении тезиса, в аргументации и т.д.) [2].

Заведомо ложные показания могут сообщаться как в форме непрерывного рассказа, так и в форме ответов на вопросы. Но в каком из этих случаев детекция лжи может быть проведена более эффективно?

С целью ответа на данный вопрос было проведено исследование при помощи студентов IV курса ИАТЭ НИЯУ МИФИ, обучающихся по

специальности «Психолог. Преподаватель психологии» в количестве 9 человек (7 девушек и 2 юноши). Исследование проводилось в несколько этапов. На первом этапе были проанализированы данные, изложенные в отечественных и зарубежных литературных источниках по проблеме детекции лжи. На втором этапе были сформулированы вопросы для видеозаписей. Вопросы были открытого и закрытого типа, что позволяло наблюдать более короткую и более длительную реакцию в совокупности. На третьем этапе были сделаны видеозаписи. На данных видеозаписях респонденты должны были отвечать на заданные им вопросы в соответствии с полученной инструкцией. Данная инструкция содержала номера вопросов, на которые студенты должны были лгать. Также респондентам было предложено рассказать правдивую и выдуманную историю из своей жизни. На четвертом этапе видеозаписи были сформированы в эпизоды, состоящие из двух историй (правдивой и выдуманной) в произвольном порядке. На пятом этапе эти видеозаписи были продемонстрированы студентам. Им предлагалось определить, на каких видеозаписях люди говорят правду, а на каких лгут. Если студентам одного просмотра было недостаточно, то видеозапись воспроизводилась повторно. На шестом этапе студентам были продемонстрированы видеозаписи, содержащие интервью. Им предлагалось определить номера вопросов, содержащих ложные ответы.

В данном исследовании был применен метод наблюдения, который заключался в том, что студенты должны были внимательно наблюдать за респондентами на видеозаписях.

В процессе исследования студентам наиболее легко удалось распознать ложь, когда они просматривали видео-файлы в виде интервью. Наиболее тяжело студентам было определить ложь, когда видео-файлы представлялись им в форме правдивой или вымышленной истории.

В ходе данного исследования выяснилось следующее. Когда студенты пытались определить ложь на видеозаписях, содержащих историю (правдивую и ложную), то количество верных ответов составляло 50 %, то есть было равно случайному угадыванию (поскольку вариантов ответа всего два – либо правда, либо ложь), а в отдельных случаях количество верных ответов составляло меньше 50%. Однако, в тех случаях, когда студентам были предъявлены видеозаписи, содержащие интервью, количество правильных ответов составляло больше 50%. Это позволяет сделать вывод о том, что поведенческие реакции, проявляющиеся в процессе лжи, наиболее ярко проявляются, в тех случаях, когда они проявляются на фоне искренности субъекта. Поведенческие признаки, проявляющиеся в процессе лжи, как правило, отличаются от поведенческих признаков, свойственных субъекту в повседневной жизни.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что в процессе интервью идентифицировать ложь легче, так как поведенческие признаки ложных сообщений проявляются на фоне правдивых ответов. Сделать вывод о том, что это непосредственно признаки ложных сообщений можно в том случае, если они не присутствуют постоянно, а возникают периодически в процессе ответов на вопросы. Когда человек рассказывает

выдуманную историю, то эти признаки также могут проявляться, но их не с чем будет сравнить. В данной ситуации сложно будет выявить признаки ложных сообщений, так как они могут являться частью обычного поведения человека.

Литература:

1. Абрамова Г. С. Практическая психология. Учебник для студентов вузов – Изд. 6-е, перераб. и допол. – М.: Академический проект, 2001. – 480 с.
2. Образцов В.А., Богомолова Н.Н. Криминалистическая психология. Учебник для студентов вузов – Изд.: Юнити-Дана, Закон и право, 2002
3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка, 22-е изд., ОНИКС, 2008. – 736 с.
4. Чуфаровский Ю. В. Юридическая психология: учебное пособие / Ю. В. Чуфаровский .– М.: Право и закон, 1997. – 320 с.

МНОГОМЕРНЫЙ АНАЛИЗ АГРЕГИРОВАННОЙ ЧИСЛЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ.

Рогоза М.В., студент 6-го курса

Руководитель **Кручинин И.И.**, к.т.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена возможность повышения качества работы систем поддержки принятия решений на основе применения интеллектуального анализа данных.

Ключевые слова: ситуационный анализ, кластерный анализ

Экономика современной России становится все более высокотехнологичной. С успехом внедряются новейшие достижения компьютерной техники и средств телекоммуникаций.

Так в Москве в ускоренном темпе строится «Российская кремниева долина» - современный научно-технологический инновационный комплекс «Центр Сколково». Целью является предоставление особых экономических условий для приоритетных отраслей модернизации экономики России таких как космические телекоммуникации, биомедицинские технологии, энергоэффективность, ядерные и информационные технологии.

Специалисты более чем 360 компаний объединены в кластер информационных и компьютерных технологий. Сферой интересов данного объединения экспертов являются поисковые мультимедийные системы, системы информационной безопасности, технологии по передаче и хранению данных оптоинформатика и фотоника.

В недалеком будущем отечественные предприятия должны быть полностью оснащены высокопроизводительными мобильными вычислительными системами, дополнительно снабженными системами распознавания речи, аналитическими средствами для финансовой и банковской направлений.

Финансовая сфера в целом успешно подвергается воздействию процесса информатизации, со всеми вытекающими преимуществами компьютерных инноваций.

Ситуационный анализ денежных потоков основывается на имитационном моделировании - анализе эффективности того или иного набора финансовых операций и процедур (из множества возможных и допустимых) путем сравнения результатов их воздействия на финансовые денежные потоки с величиной финансовых, денежных активов без учета их воздействия. Следовательно, ситуационный анализ денежных потоков является динамическим процессом, использующим методы оптимизации и критерии оптимальности. Возможно построение целевой функции максимизации с учетом ликвидности. Возможно также получение решения задач, свидетельствующего об отсутствии роста каких-либо финансовых параметров, например, активов, из которого можно сделать вывод о невозможности проведения оптимизирующих операций.

В результате необходимо выделить ряд критериев, с помощью которых можно характеризовать банковские организации с положительной стороны. Так соотношение между доходностью активов и ценой пассивов коммерческого банка является важнейшим показателем, который отражает эффективность денежно-финансовой политики банка.

Можно сделать уверенный вывод, что важнейшим показателем при ситуационном анализе и моделировании деятельности и жизнеспособности банка является надежность. Надежность банка - не просто вероятность быть надежным банком в данный момент, а вероятность банка сохранять надежностные характеристики и отношения на некотором допустимом промежутке их варьирования и для определенного промежутка времени.

При определении надежности экспертной комиссией следует использовать прогрессивные алгоритмы классификации, такие как метод опорных векторов, Байесовскую классификацию рисков, при которой между всеми переменными подсистемы установлены строгие зависимости.

Таким образом, ситуационный анализ выбранных финансовых показателей состояния экономических объектов позволяет формировать исходные данные для систем поддержки принятия решений [1]. Миссия и общая стратегия финансовой организации формируют систему сбалансированных показателей с наличием линий обратной связи для корректировки развития стратегических характеристик. Компьютерные технологии предлагают широкий выбор CASE-средств для

проектирования хранилищ данных корпоративных систем. Подобные программные структуры тесно интегрируются со средствами генерации многомерных отчетов, информационно-поисковыми системами, средствами аналитической обработки данных OLAP (с возможностью консолидации, агрегации и подведения итогов), и составляют основу прогрессивных форм управления на современных экономических объектах (программный комплекс «Инфо-Визор») [2].

В условиях динамически изменяющихся рыночных трендов большие надежды возлагаются на мощный аппарат интеллектуального анализа данных Data Mining (методы кластерного анализа – алгоритм К-средних, алгоритм РАМ, метод «К-ближайших соседей») с возможностью характеристики данных во времени. Исходными данными могут быть массивы списочных сведений по котировкам акций, рыночных индексов, процентных ставок, транзакции по кредитным картам, выявленные мошеннические операции, сведения об основных бизнес-операциях организаций. Предложенные методы и алгоритмы должны выявлять закономерности и скрытые тенденции в больших разнородных массивах экономических сведений, что в конечном результате способствует повышению качества прогнозов и аналитических сводок на стратегическом уровне управления экономическими объектами.

Литература

1. Рогозов Ю.И. Системный подход к созданию метода разработки информационных объектов на основе метамоделей // Информатизация и связь. – 2011.
2. Каменнова М., Громов А., Ферапонтов М., Шматалюк А. Моделирование бизнеса. - М.: Весть-Метатехнология, 2012.

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Аксенова А.В. - 4
Александрова О.Е.- 60, 63
Амелина К. - 332
Антонова Н.А. - 131
Артемова К.В. - 392
Асейкина О.В. - 261
Ахраменко Г.О. -24
Бабкина А.А. - 139
Бальнин И.В. - 8, 372
Беззаботнова Ю.Р. - 37
Бекчян Э.В. - 135
Булгакова О.А. - 141
Бурак Д. М. - 256
Вантеева А.П. - 188
Варданян Н.Г. - 145
Володина А.И. - 153
Ганин А.К. - 71
Гвоздева А.С. - 128
Гильманова Д.Г. - 128
Голанцева Т.А. – 384
Горбачева М.А. - 427
Горбов А.А. - 150, 395
Горелова Ю.В. - 174
Гоян К.А. - 177
Григорова Ж.В. - 263
Грицук Р.Н. - 240
Гришковская Ю.Н. - 116
Данилишина Д.А. - 252
Денисова И.В. - 193
Дроздова Ю.А. - 198
Евстигнеева Е.А. - 12, 269
Ельчинова Е.А. - 367
Ермакова А.А. - 363
Ерошкина Е. В. - 406
Зайцева Н.В. - 402
Зеленин Д.А. - 243
Карпенко П.В. - 202
Козлова М.П. - 203
Колб А.А. - 272
Колосветова М.Н. - 387
Кондрашова А.О. - 33, 74, 77, 210
Костин М.С. - 81
Кошкина А.В. - 321
Круглов В.Н. - 392, 410
Крючкова В.Н. - 48
Кузнецова Т.В. - 280, 284
Кузнецова Ю.И. - 213
Куликов А.И. - 381, 395, 413
Кушнир К.А. - 287, 291
Кыльчик Э. Г. - 296
Лаухина М.П. - 50
Лунина Н.В. - 350
Майорова А.В. - 217, 299, 418
Маленков А.М. - 303
Маркина Я.В. - 442
Мартынцова Е.С. - 221
Медведева И.Б. - 410
Мешайкина О.А. - 85
Мизюркина А.Е. - 343
Мирохина К.П. - 249
Морару А.А. - 89
Мылтусова Т.В. - 376
Неплюева О.Н. - 306
Николаева М. В. - 15
Новиков А.С. - 157, 336
Овчаренко Я.Э. - 119
Овчинникова И.А. - 93
Пак А. А. - 67
Петракова Е.В. -53
Петрова К.А. - 161
Петросян Ш.Г. - 98
Позднякова А.В. - 167
Попов А.С. - 378
Потемкина Т.В. - 398
Пронина А.А. - 180
Радченко Г.С. - 326
Рогоза М.В. - 448
Русина Д. И. - 102
Савельев А.А. - 106
Сахаров Г.В. - 284

Свечников Ю.О. - 354
Сёмкина Е.Ю. - 358
Смирнов С.С. - 190
Соколова А.А. - 29
Сусякова О.Н. - 77, 332
Тазова Т.С. - 310
Терехова Д.Ю. - 225
Тимошина В.А. - 327
Тихтиевская В.М. - 170
Тропин С.В. - 112
Трунова В.Е. - 423
Тужикова М.А. - 56
Устинова Н.И. - 312
Ушанева Я.А. - 228
Федорова Я. С. - 430
Фролова Е.А. - 232, 234
Хадиатулина Т.А. - 43
Хахалин Д.И. - 20, 116
Хромыева Т.С. - 29
Царькова Д.В. - 184
Цимбрило М.М. - 237
Чепик А.С. - 119
Чернышева Е.Г. - 445
Черняев Ю.Ю. - 434
Шагаева В.В. - 339, 346
Шахова В.А. - 123
Шварц О. Ю. - 436
Шлома С.Е. - 316
Шостак Е.В. - 326, 330
Яковлева С.А. - 139

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы социально-экономического развития региона: история и современность.....	3
Совершенствование процесса программно-целевого управления в регионе. Аксенова А.В.	4
Ключевые ориентиры бюджетной политики Калужской области на 2015-2017 гг. Балынин И.В.	8
Развитие государственно – частного партнерства на территории Калужской области. Евстигнеева Е.А.	12
История развития дорожных фондов в России и Великобритании. Николаева М. В.	15
Инвестиционная привлекательность Калужской области. Хахалин Д.И.	20
Эффективность налогообложения имущества юридических лиц. Ахраменко Г.О.	24
К вопросу об увеличении доходной базы местных бюджетов. Соколова А.А., Хромылева Т.С.	29
Кластерный подход как фактор реализации инвестиционной политики Калужской области. Кондрашова А.О.	33
Обеспечение эффективного взаимоотношения вузов и работодателей в Калужской области. Беззаботнова Ю.Р.	37
Вознаграждение судебного пристава-исполнителя: зарубежный опыт и российская действительность. Хадиатулина Т.А.....	43
К вопросу о результатах стольпинской аграрной реформы в Калужской губернии. Крючкова В.Н.	48
Взгляд на инфляционные процессы в российских условиях. Лаухина М.П.	50
Влияние санкций на инвестиционный климат Калужской области. Петракова Е.В.	53
Сравнение стабилизационных фондов России и Норвегии. Тужикова М.А.	56
Поддержка экономических интересов частных и государственных хозяйствующих субъектов апк региона. Александрова О.Е.	60
Стратегическое управление апк региона: вопросы конкурентоспособности в условиях ВТО. Александрова О.Е.	63
Социально-экономическое развитие Калужской области: текущее состояние и прогнозные значения. Пак А. А.	67
Социально-экономическое развитие региона: кадры решают всё. Ганин А.К.	71
Эффективность налоговых льгот по НДФЛ. Кондрашова А.О.....	74

Сущность и необходимость страхования от огня. Кондрашова А.О.	77
Анализ современного социально-экономического развития Калужской области. Костин М.С.	81
Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в системе экономической безопасности Российской Федерации. Мешайкина О.А.	85
Индустрия туризма как новое направление развития экономики Калужского региона. Морару А.А.	89
Современные тенденции и факторы развития сельского хозяйства Калужской области. Овчинникова И.А.	93
Роль и особенности инновационной логистики в развитии регионов. Петросян Ш.Г.	98
Совершенствование системы мотивации персонала в ОАО «Промсвязьбанк». Русина Д. И.	102
Проблемы формирования доходной и расходной частей бюджета муниципального образования «город Калуга». Савельев А.А.	106
Привлечение прямых инвестиций как фактор обеспечения устойчивого развития Калужской области. Тропин С.В.	112
Внешнеторговые связи Калужской области: экономико- статистический анализ. Хахалин Д.И., Гришкова Ю.Н.	116
Оценка инновационного потенциала Калужской области. Чепик А.С.	119
Причины несовершенства рыночной системы в Российской Федерации. Шахова В.А.	123
Управление финансами на предприятиях и в организациях...	127
Состояние, проблемы и развитие паевых фондов в РФ. Гвоздева А.С., Гильманова Д.Г.	128
Анализ и управление затратами в коммерческой организации. Антонова Н. А.	131
Риски компаний нефтегазовой отрасли и их экономические последствия в рамках сложившейся политической и экономической международной ситуации. Бекчян Э.В.	135
Инвестиции в золото: возможности и перспективы. Бабкина А.А., Яковлева С.А.	139
Меры по оптимизации дебиторской задолженности организации. Булгакова О.А.	141
Тенденции развития операционного лизинга в России. Варданян Н.Г.	145

Инвестиционный кредит коммерческого банка как источник развития российского производства. Горбов А.А.	150
Проблемы оценки дебиторской задолженности. Факторинг как способ управления дебиторской задолженностью. Володина А.И.	153
Мотивация персонала, её влияние на финансовые результаты организации. Новиков А.С.	156
Оптимизация структуры капитала предприятия региона. Петрова К.А.	161
Факторинг – инструмент управления дебиторской задолженностью в организации. Позднякова А. В.	167
Как вести бизнес в условиях санкций. Тихтиевская В.М.	170
Оценка финансовых активов кредитных организаций. Горелова Ю.В.	174
Теория и методология оценки стоимости бизнеса. Гоян К.А.	177
Оценка результатов исполнения бюджета доходов и расходов. Пронина А.А.	180
Процесс планирования бюджетных средств в Российской Федерации. Царькова Д.В.	184
Преимущества использования информационных систем управления производственным предприятием при планировании закупок. Вантеева А.П.	188
Управление запасами промышленного предприятия. Смирнов С.С.	190
Методы оценки финансовой устойчивости предприятия. Денисова И.В.	193
Роль концепции бережливого производства в оптимизации финансовых ресурсов предприятия. Дроздова Ю.А.	198
Теоретические и методологические основы анализа финансовой устойчивости организации. Карпенко П.В.	202
Роль финансового менеджмента в повышении эффективности управления предприятием. Козлова М.П.	206
Управление оборотными активами предприятия. Кондрашова А.О.	210
Состояние и проблемы развития государственного предпринимательства в России. Кузнецова Ю.И.	213
Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Митрас». Майорова А.В.	217
Анализ инвестиционной динамики в РФ. Мартынцева Е.С.	221
Эффективное управление финансовыми ресурсами как необходимое условие радикального улучшения деятельности	

предприятия. Терехова Д.Ю.	225
Пути повышения ликвидности и платежеспособности коммерческой организации. Ушанева Я.А.	228
Управление дебиторской задолженностью Предприятия. Фролова Е.А.	232
Управление финансами предприятия. Фролова Е.А.	234
Управление структурой капитала организации. Цимбрило М.М. Особенности бизнес-планирования на российских предприятиях.	237
Грицук Р.Н.	240
Оперативно-производственное планирование и диспетчирование: содержание, цели, задачи и методы. Зеленин Д.А.	243
Применение IT с целью увеличения производительности организации. Мирохина К.П.	249
Современные проблемы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита.	251
Управленческая отчётность как источник проведения анализа деятельности страховой компании. Данилишина Д.А.	252
Анализ потоков денежных средств. Бурак Д. М.	256
Анализ источников финансирования деятельности ООО фирма «Эврика». Асейкина О.В.	260
Особенности современного этапа применения МСФО в России. Григорова Ж.В.	263
Основные трудности применения МСФО российскими организациями. Евстигнеева Е.А.	269
Формирование отчета о финансовых результатах в соответствии с российскими и международными стандартами финансовой отчетности. Колб А.А.	272
Управление дебиторской и кредиторской задолженностью коммерческой организации. Кузнецова Т.В.	280
Критический анализ проектов пбу «учет запасов» и «учет доходов». Кузнецова Т. В.	285
Учет расходов на оплату труда в производственной организации ООО «Инвэнт Северо-запад», г. Санкт-Петербург. Кушнир К.А.	287
Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Калугаприбор». Кушнир К.А.	291
Проблемы стандартизация государственного финансового контроля в России. Кильчик Э. Г.	296
Влияние элементов учетной политики на финансовое состояние ОАО «Калугаприбор». Майорова А.В.	299

Порядок проведения внутреннего аудита. Маленков А.М.	304
Оценка эффективности формирования учетной политики по учету основных средств в ОАО «Калугаприбор».	
Неплюева О.Н.	306
Анализ прибыли коммерческой организации для определения эффективности ее работы. Тазова Т.С.	310
Влияние отдельных элементов учетной политики на формирование бухгалтерской отчетности организации.	
Устинова Н.И.	312
Построение рабочего плана счетов в зависимости от организационно - правовой формы организации. Шлома С.Е.	316
Проблемы анализа финансовой устойчивости организации.	
Кошкина А.В.	321
Развитие сферы кредитных услуг в банковской системе Российской Федерации.	325
Сущность и функции кредитного рынка.	
Шостак Е.В. Радченко Г.С.	326
Создание нового банка развития (НБР) БРИКС как альтернатива долларовой системе расчетов. Тимошина В.А.	327
О сущности и функциях кредита. Шостак Е.В.	330
Современное состояние и перспективы развития ипотечного кредитования в России. Амелина К., Сусякова О.Н.	332
Система электронных торгов на рынке ценных бумаг.	
Новиков А.С.	336
Мифы и реальность фондового рынка. Шагаева В.В.	339
Понятие и значение анализа кредитоспособности заемщика.	
Мизюркина А.Е.	343
Стимулирование продаж банковских продуктов и услуг.	
Шагаева В.В.	346
Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятиях.	349
Повышение эффективности трудовой деятельности персонала торговой организации. Лунина Н.В.	350
Опыт и проблемы маркетинговой деятельности на предприятии.	
Свечников Ю.О.	354
Специфика банковского маркетинга в условиях кризиса на примере Калужского отделения Сбербанка России. Сёмкина Е.Ю.	358
Особенности современного регионального маркетинга.	
Ермакова А.А.	363

Управление проектом создания нового продукта. Ельчинова Е.А.	367
Проблемы развития малого предпринимательства.	371
Развитие малого предпринимательства в Калужской области в 2011-2013 годы. Бальнин И.В.	372
Малое предпринимательство Алтайского края: состояние и проблемы развития. Мылтусова Т.В.	376
Актуальные проблемы развития малого бизнеса в Алтайском крае. Попов А.С.	378
Готовность студентов выпускников к предпринимательской деятельности. Куликов А.И.	381
Проблемы малого предпринимательства. Голанцева Т.А.	384
Современные проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России. Колосветова М.Н.	387
Роль и значение заработной платы как мотивирующего фактора. Артемова К.В.	392
Бизнес-план как катализатор в процессе импортозамещения на примере малого бизнеса. Горбов А.А., Куликов А.И.	395
Малый бизнес Калужской области в условиях введенных антироссийских и ответных санкций: кризис или новые возможности. Потемкина Т.В.	398
Малый бизнес и уровень занятости населения. Зайцева Н.В.	402
Управление корпоративными рисками. Ерошкина Е. В.	406
Инновационное проектирование как ресурс отрасли. Медведева И.Б.	414
Применение методов финансового планирования в деятельности организаций. Куликов А.И.	130
Оценка малого предпринимательства Калужской области. Майорова А.В.	418
Устойчивое развитие предпринимательства в аграрном секторе региона. Трунова В.Е.	423
Перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Калужской области. Горбачева М.А.	427
Динамика и проблемы развития малого бизнеса в Калужской области. Федорова Я. С.	430
Управление техническим обслуживанием производства. Черняев Ю.Ю.	434
Современные системы управления качеством в деятельности предприятия. Шварц О.Ю.	436

Экономико-математическое моделирование и экономическая информатика. Инновационные образовательные технологии в подготовке специалистов.	441
Взаимосвязь жизнестойкости и профессионального здоровья.	
Маркина Я.В.	442
Проблема детекции лжи. Чернышева Е.Г.	445
Многомерный анализ агрегированной численной информации с применением интеллектуального анализа данных.Рогоза М.В....	448
Авторский указатель	451

Научное издание

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

Сборник научных статей по материалам 2-й межвузовской
студенческой научно-практической конференции
21 апреля 2015 года, Калуга, Россия

Под редакцией Т.Э.Пироговой, Д.К.Никифорова

Авторский компьютерный набор
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:
А.А.Горбов, Д.И.Хахалин

Калужский филиал Финуниверситета
Г.Калуга, ул.Чижевского,17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: 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. 28,75

Издательство: "Алькор Паблишерс"

Подписано в печать: 31.03.2015. Тираж 120. Заказ №6741
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
127055, Москва, а/я 46, Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru