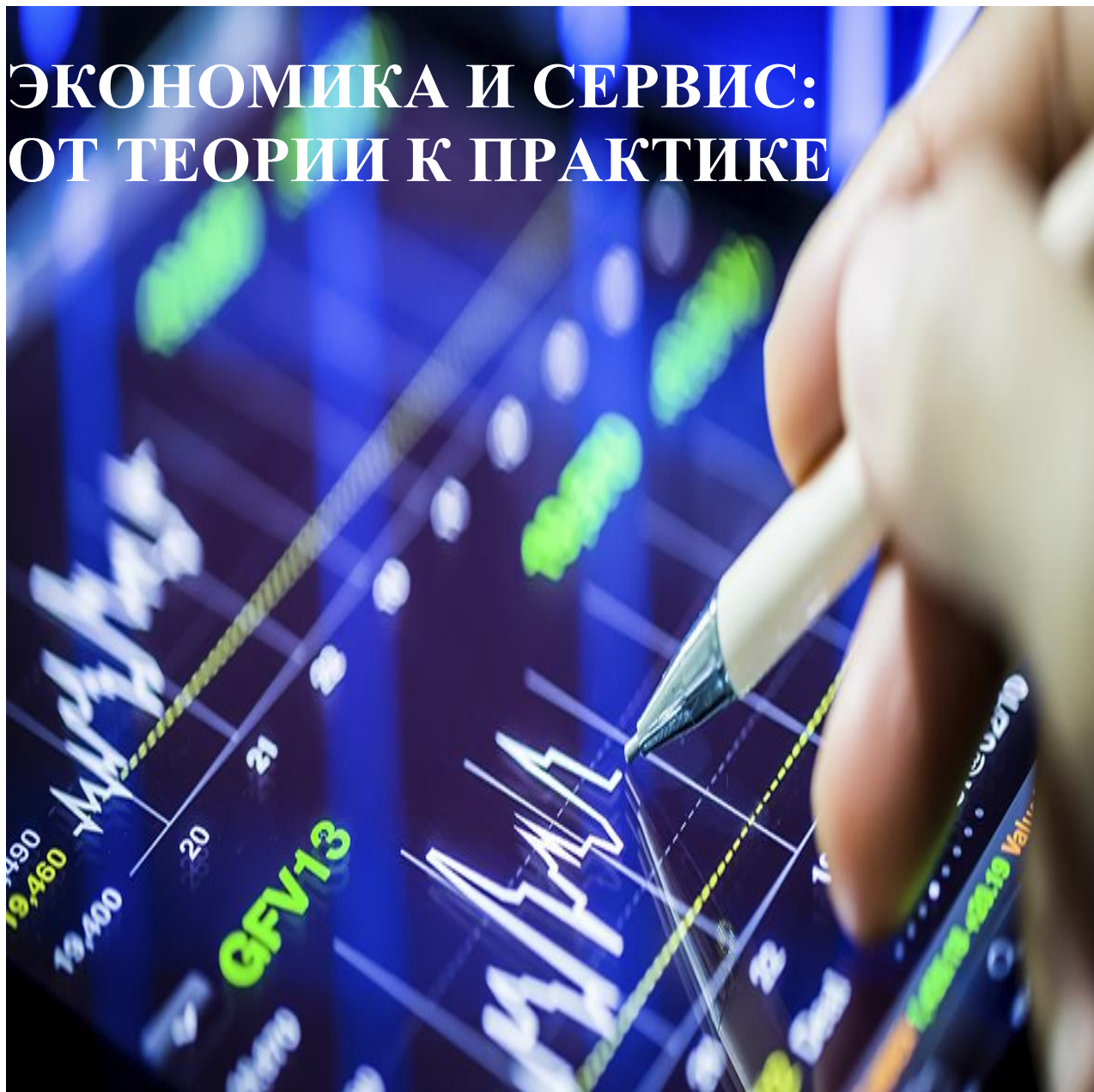


ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ



Материалы VII Международной научно-практической конференции

Владимир 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Материалы
VII Международной научно-практической конференции

15 мая 2019 г.

г. Владимир

Электронное издание

Владимир 2019
© Коллектив авторов, 2019
ISBN 978-5-9984-1073-4

УДК 338.46
ББК 65.43

Редакционная коллегия:

Гавриченко Е. В., кандидат экономических наук
и.о. зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ (*ответственный редактор*)

Хваджа А. Н., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ

Абрамова С.Ю., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ

Робертс М. В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ

Косинец Т. В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ

Гаврилова К. А., магистрант ВлГУ гр. ЭКмун-118

Издается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Экономика и сервис: от теории к практике [Электронный ресурс] : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. 15 мая 2019 г., г. Владимир / Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2019. – 569 с. – ISBN 978-5-9984-1073-4. – Электрон. дан. (8,1 Мб). – 1 электрон. опт. Диск (CD-ROM). – Системные требования: Intel от 1,3 ГГц ; Windows XP/7/8/10; Adobe Reader ; дисковод DVD-ROM. – Загл. с титула экрана.

Материалы конференции представлены российскими и зарубежными участниками. Сборник включает в себя тезисы докладов и статьи, рассмотренные в рамках конференции. Работы авторов акцентированы на проблемах текущей экономической ситуации в России с учетом международной обстановки и предлагают возможные пути выхода из сложившихся экономических условий.

Представляют интерес для профессорско-преподавательского состава учебных заведений, руководителей и специалистов экономических служб организаций и предприятий, законодательных и исполнительных органов власти, докторантов, аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата экономических направлений.

ISBN 978-5-9984-1073-4

© Коллектив авторов, 2019

Научное издание

ЭКОНОМИКА И СЕРВИС: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Материалы
VII Международной научно-практической конференции

Системные требования: Intel от 1,3 ГГц; Windows XP/7/8/10; Adobe Reader;
дисковод DVD-ROM; 8,1 Мб. Загл. с титула экрана.

Статьи представлены в авторской редакции

За содержание статей, точность приведенных фактов и цитирование
несут ответственность авторы публикаций

Компьютерная верстка А. А. Мишина, Е. В. Гавриченко, К. А. Гавриловой

Тираж 25 экз.

Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Изд-во ВлГУ
rio.vlgu@yandex.ru
Институт экономики и менеджмента
кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»
kafedra-bufis@mail.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	13
Секция 1	
Развитие финансовых отношений в современных условиях	
<i>Авдеева Т. Д., Бабич С. Г.</i> Статистический анализ динамики и структуры денежной массы в Российской Федерации	15
<i>Алберту Ж. Д., Мишин А. А.</i> Бразилия в условиях начала глобализации экономики	19
<i>Аманова Г. Э., Коваленко Е. В.</i> Теоретические аспекты ипотечного кредитования в России	24
<i>Анисимова Е. Е., Бабич С. Г.</i> Анализ основных тенденций в сфере платежных карт в Российской Федерации	29
<i>Архипова Е. М., Коваленко Е. В.</i> Проблемы и перспективы развития финансового сектора экономики России	35
<i>Бабич О. Г.</i> Анализ рентабельности страховых организаций Российской Федерации 2014–2018 гг.	40
<i>Багауова Г. И., Ефимов О. Н.</i> Проблемы и динамика финансовой деятельности страховой группы «СОГАЗ»	43
<i>Бочарова М. О., Бабич С. Г.</i> Анализ динамики и структуры государственного долга Российской Федерации	47
<i>Буянов Е. А., Стукалова И. Ю., Мишин А. А.</i> Сбалансированность бюджета пенсионного фонда России	52
<i>Габитова З. Х., Арсланбаев И. В.</i> Финансовые ресурсы сельскохозяйственного предприятия	55
<i>Габитова Р. А., Ефимов О. Н.</i> Страхование работников от несчастных случаев как форма мотивации на примере ООО «Раевская» Альшеевского района Республики Башкортостан	57
<i>Галимова И. В., Ефимов О. Н.</i> Страховая деятельность и финансы страховой Группы УралСиб	62
<i>Гевондова Е. В., Бабич С. Г.</i> Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом»	66
<i>Гогун Е. Г., Бабич С. Г.</i> Привлеченные средства физических лиц в кредитных организациях Российской Федерации	71

<i>Горбунова А.С., Шурыгина Э.С., Моргунова Р.В.</i> Анализ структуры российской экономики на современном этапе развития	76
<i>Городничева А. О., Бабич С. Г.</i> Основные тенденции в сфере финансирования физической культуры и спорта в Российской Федерации	79
<i>Губанищева Т. А., Мишин А. А.</i> Оценка эффективности сделок М&А	83
<i>Давлетгареева А. Р., Арсланбаев И. В.</i> Управление оборотными активами в АО «Белебеевский ордена «Знак Почета» молочный комбинат»	88
<i>Дрофа Д. А., Коваленко Е. В.</i> Развитие финансовых отношений в современных условиях	91
<i>Егорова Е. С., Мишин А. А.</i> Актуальность брокерских сетей для распространения информации на фондовом рынке	96
<i>Жданова А. С.</i> Саморегулирование и проблема конкурентной политики российских фирм	101
<i>Заботина С. А., Бабич С. Г.</i> Анализ основных показателей деятельности страховых организаций в Российской Федерации	105
<i>Зеленина Е. С., Виноградов Д. В.</i> Современные подходы к управлению уровнем рисков предприятия	109
<i>Зиннатуллина Л. Р., Арасланбаев И. В.</i> Оценка вероятности банкротства СПК «ЗАРЯ» и разработка направлений его финансового оздоровления	113
<i>Ибрагимов С. Д., Коваленко Е. В.</i> Современные функции и роль золотовалютных резервов	117
<i>Иванова Д. Д., Рассадин Б. И.</i> Основные тенденции развития инвестиционного страхования жизни как инструмента стабильности экономики России	121
<i>Ирошникова П. И., Бабич С. Г.</i> Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «РЖД»	125
<i>Казакова Д. Д., Бабич С. Г.</i> Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» и ПАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	130
<i>Канцеров А. А., Бабич С. Г.</i> Сравнительный анализ финансовых результатов авиакомпаний ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь»	135
<i>Колобовникова А. Д., Ефимов О. Н.</i> Страхование продукции растениеводства с государственной поддержкой на примере ООО ПХ «Артемида» Кармаскалинского района	141

<i>Константинова А. О.</i>	
Классификация документов страховой фирмы и их характеристика	148
<i>Котова Д. С., Бабич С. Г.</i>	
Статистический анализ финансовой устойчивости предприятий и организаций сельского хозяйства	152
<i>Кузнецкий С. Ю., Бабич С. Г.</i>	
Анализ динамики и структуры кредитов, предоставленных физическим лицам в Российской Федерации	157
<i>Кузнецова К. А., Коваленко Е. В.</i>	
Основы денежной системы России в современных условиях	162
<i>Кузуб Е. И., Коваленко Е. В.</i>	
Организация и направления развития финансового сектора экономики в России	165
<i>Кусакин Л. А., Плохих Ю. В.</i>	
Анализ конкуренции в банковской сфере	169
<i>Лебабина О. В., Моргунова Р. В.</i>	
Развитие анализа финансовой устойчивости коммерческих организаций в современных условиях	173
<i>Леднева Л. К., Малышева Е. В., Мишин А. А.</i>	
Влияние инвестиций на фонд национального благосостояния	176
<i>Лускатова О. В., Ван Цинсян</i>	
Проблемы использования нормативного подхода в финансировании высших учебных заведений в Российской Федерации	180
<i>Максимова К. В.</i>	
Страхование урожая сельскохозяйственных культур с господдержкой на примере ООО А/Ф «Самарская» Бижбулякского района Республики Башкортостан	184
<i>Манкиева Т. С., Коваленко Е. В.</i>	
Государственные закупки как финансовый инструмент, основные проблемы	193
<i>Марчёнок Е. В., Мишин А. А.</i>	
Применение методики Кромона для оценки финансовой устойчивости ПАО «Сбербанк»	195
<i>Матюхина А. К., Бабич С. Г.</i>	
Анализ кредитования в сфере строительства	200
<i>Машанская П. О., Бабич С. Г.</i>	
Анализ основных тенденций в сфере обязательного и добровольного страхования в Российской Федерации	206
<i>Межевикина Д. А., Коваленко Е. В.</i>	
Рынок банковских услуг в России: современные тенденции и основные проблемы	210
<i>Мирзоян В. Ф., Перепелкина А. А., Корниенко Н. А.</i>	
Экономическая обоснованность расходов как критерий их учета в налоговой базе по налогу на прибыль организаций	215

<i>Мишин А. А.</i>	
Особенности инвестиций в инструменты Fixed Income	219
<i>Муравьева Н. В.</i>	
Экономическая безопасность: исторический аспект	225
<i>Насретдинов И. Т.</i>	
Выбор приоритетных направлений банковской политики по мобилизации свободных денежных средств в форме депозитов (Узбекская модель)	229
<i>Никитаева Т. В., Трофимова Г. А.</i>	
Структура местного бюджета на примере Меленковского района Владимирской области	236
<i>Николаев В. А., Ефимов О. Н.</i>	
Развитие филиального бизнеса на страховом рынке России	241
<i>Никонова Ю. С.</i>	
Система КРІ как инструмент управления эффективностью компании	245
<i>Олишевец Е. В.</i>	
Существующие системы оплаты труда в России и за рубежом	251
<i>Павлюк А. А., Коваленко Е. В.</i>	
Управление финансовыми потоками предприятия	254
<i>Петушкова П. О., Лазарева О. А., Мишин А. А.</i>	
Актуальные вопросы дистанционного банковского обслуживания с использованием интернет-технологий	257
<i>Поляков В. Я., Коваленко Е. В.</i>	
Финансовое оздоровление банковской системы России	260
<i>Пузикова С. Ю., Коваленко Е. В.</i>	
Управление государственными финансами: современное состояние и тенденции развития	264
<i>Рацков Ф., Бабич С. Г.</i>	
Анализ финансовых результатов деятельности ПАО «ГМК «Норильский Никель»	269
<i>Рыбалкина Т. А., Коваленко Е. В.</i>	
Потенциал российской экономики на современном этапе развития	273
<i>Сейтбагимова С. Р., Коваленко Е. В.</i>	
Бюджетный процесс как форма управления бюджетными отношениями	276
<i>Селицкая А. И., Коваленко Е. В.</i>	
Финансовый сектор экономики и его структура	280
<i>Стрельцова Е. А., Хваджа А. Н.</i>	
Инвестиционная деятельность страховых компаний в Российской Федерации	285
<i>Субботина Н. О.</i>	
Методики оценки деловой репутации компании: теоретический аспект	289

<i>Суровкина С. В., Бабич С. Г.</i>	
Анализ деятельности Фонда социального страхования Российской Федерации	292
<i>Тимофеев Н. Н.</i>	
Формирование финансовой политики в условиях пассажирского автотранспортного предприятия	298
<i>Тимофеева С. В.</i>	
Анализ чистой рентабельности страховых компаний Российской Федерации	305
<i>Федосеев Д. А.</i>	
Роль управления для предприятия малого бизнеса	310
<i>Феллер К. В., Коваленко Е. В.</i>	
Рынок долговых ценных бумаг как сегмент фондового рынка	316
<i>Хайретдинова А. Ф., Арсланбаев И. В.</i>	
Анализ и оптимизация денежных потоков на примере ООО ПХ «Артемида»	321
<i>Хайретдинова А. Ф., Ефимов О. Н.</i>	
Результаты инвестиций в страховых организациях	324
<i>Хайтанова М. М.</i>	
Развитие легкой промышленности в Российской Федерации	330
<i>Халиуллина Э. И., Ефимов О. Н.</i>	
Проблемы развития страхового бизнеса в страховой группе «РЕСО-Гарантия»	334
<i>Хамиранова А. Ф., Арсланбаев И. В.</i>	
Организация финансов сельскохозяйственного предприятия	338
<i>Хамиранова А. Ф., Ефимов О. Н.</i>	
Структура расходов на ведение страховых операций: сравнительный анализ в разрезе субъектов Российской Федерации	340
<i>Чупанова Д. А., Бабич С. Г.</i>	
Анализ финансовых результатов деятельности ПАО «Уралкалий»	345
<i>Шагиева А. Ф., Ефимов О. Н.</i>	
Страховой бизнес в регионах России	350
<i>Шаймарданова Р. Р., Коваленко Е. В.</i>	
Потенциал российской экономики и инновационные пути его развития	354
<i>Шухарт К. Н., Коваленко Е. В.</i>	
Совершенствование механизма исчисления и уплаты транспортного налога в России	357
<i>Яковлева М. П., Бабич С. Г.</i>	
Анализ основных тенденций в сфере трансграничных переводов физических лиц в Российской Федерации	360
<i>Яценко Е. А.</i>	
Анализ динамики цен на мировом рынке золота и серебра за 2012-2017 гг.	366

Секция 2

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

<i>Гаврилова К. А., Гавриченко Е. В.</i>	
Тенденции изменения структуры административно-управленческих расходов коммерческого банка	370
<i>Гавриченко Е. В., Косинец Т. В.</i>	
Отраслевые особенности бухгалтерского учета материально-производственных запасов строительных организаций	375
<i>Гавриченко Е. В., Савельчикова В. А.</i>	
Проблемы учета затрат по НИОКР	383
<i>Голоднова А. Е., Гавриченко Е. В.</i>	
Проблемы формирования доходов и расходов энергосбытовых компаний	387
<i>Горбунова А. А., Коваленко Е. В.</i>	
Налоговая политика Российской Федерации и пути ее совершенствования	392
<i>Горло А. Н., Костянян А. А.</i>	
Бухгалтерский учет производственного брака	396
<i>Гришина А. А., Гавриченко Е. В.</i>	
Публичная бухгалтерская отчетность: особенности формирования и представления	402
<i>Межевикина Д. А., Коваленко Е. В.</i>	
Методы инвестиционного анализа для определения инвестиционной привлекательности	405
<i>Мирзоян В. Ф., Косинец Т. В.</i>	
Особенности бухгалтерского учета и контроля расчетов с персоналом по оплате труда малого предприятия	411
<i>Перепелкина А. А., Косинец Т. В.</i>	
Бухгалтерский учет и контроль основных средств предприятия	416
<i>Чунаева О. А., Косинец Т. В.</i>	
Повышение эффективности использования трудовых ресурсов	422
<i>Шурыгина Э. С., Косинец Т. В.</i>	
Упрощенная система налогообложения: особенности применения	428
<i>Якушенко Н. А., Косинец Т. В.</i>	
К вопросу о налогообложении предприятий малого и среднего бизнеса	433

Секция 3

Цифровая экономика и развитие сферы услуг

<i>Аванесян Н. Л., Виноградов Д. В.</i>	
Мобильное приложение как средство продвижения компаний	438
<i>Аванесян Н. Л., Тесленко И. Б.</i>	
Страховая отрасль в условиях цифровизации: продвижение в социальных сетях	441

<i>Болотова А. Р., Виноградов Д. В.</i>	
ГИС: применение в сфере услуг	449
<i>Бутузова П. О., Виноградов Д. В.</i>	
Сущность, классификация и основные понятия системы смарт контракта	451
<i>Валеева Ю.С.</i>	
Цифровизация как фактор ценностно-ориентированного развития услуг розничных торговых сетей	453
<i>Валиахметова В. Р., Ефимов О. Н.</i>	
Проблема формирования и инвестирования страховых резервов страховых организаций в России	458
<i>Вахромеева М. П.</i>	
«Цифровой» человек: философия, психология, экономические проявления	463
<i>Виноградов Д. В., Жигулева Л. А.</i>	
Workspace as a service – рабочее место как услуга	465
<i>Виноградов Д. В., Мокеева И. А.</i>	
Современное состояние и перспективы развития облачных вычислений в России	469
<i>Виноградов Д. В., Муравьев А. О.</i>	
Применение искусственного интеллекта в сфере услуг	472
<i>Голубев С. Ю.</i>	
Проекты «финансового просвещения» в механизме противодействия деятельности «финансовых пирамид»: особенности в современных условиях информационных технологий	476
<i>Кацай Т. А., Бабич С. Г.</i>	
Анализ основных показателей деятельности малых предприятий в Российской Федерации	479
<i>Кравчук А. К., Алексеенко Е. В.</i>	
Совершенствование планирования в системе управления организации	487
<i>Лускатов Н. Д., Сюй Цзин</i>	
Проблемы развития регионального туризма во Владимирской области	488
<i>Лутай А. П.</i>	
Цифровая экономика и информатизация региона	492
<i>Малышева Ю. В., Тесленко И. Б.</i>	
Инновации в торговле в условиях цифровизации	495
<i>Мокеева И. А., Тесленко И. Б.</i>	
Автоматизированные информационные системы в области страховой деятельности	500
<i>Новикова В. Д., Тесленко И. Б.</i>	
Новые тенденции в туризме в условиях цифровизации	503
<i>Перунов Д. А., Муравьева Н. В.</i>	
Особенности внедрения системы электронного документооборота	507

<i>Письменецкий О. А., Виноградов Д. В.</i>	
Современные средства хранения информации: облачные технологии	510
<i>Пустовалова А.А.</i>	
Перспективы развития делового туризма в России и Кемеровской области	514
<i>Робертс М. В., Робертс Д. Ч.</i>	
Роль цифровизации страхования в повышении финансовой грамотности населения	518
<i>Робертс М. В., Злобин А. О.</i>	
Реинжиниринг бизнес-процессов в условиях цифровой экономики	522
<i>Родина Т. Е.</i>	
«Умный» город – концепция, технологии, перспективы развития	525
<i>Соболь А. А.</i>	
Повышение эффективности управления малым предприятием	528
<i>Сорокина Е. В., Салова А. А., Шевелева О. Г.</i>	
Автоматизация процесса материально-технического обеспечения	531
<i>Стогова А. О., Робертс М. В.</i>	
Роль цифровой экономики в развитии банковской системы в современных условиях	534
<i>Студентова В. С., Трофимова Г. А.</i>	
Утилизация и переработка мусора: проблемы, решения, перспективы	538
<i>Сухина Ю. В., Рубцова Л. В.</i>	
Интернет как средство поиска персонала: возможности и ограничения	544
<i>Фролова В. А., Виноградов Д. В.</i>	
Типы организационных структур	548
<i>Хуснияров Р. Р., Арасланбаев И. В.</i>	
Анализ численности клиентов московской биржи	551
<i>Царев А. О., Виноградов Д. В.</i>	
Управление компаниями в условиях цифровой экономики: аутсорсинг	553
<i>Чередник Г. В.</i>	
Эффективность директ-маркетинга в комплексе маркетинговых коммуникаций	556
<i>Эйвазов Руслан Алишир оглы</i>	
Энергетическая составляющая экономики Турции: современное состояние и перспективы развития	561
<i>Яковлева Т. А., Тесленко И. Б.</i>	
Цифровизация услуг транспорта и связи на примере г. Владимира	566
РЕШЕНИЕ VII Международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике»	569

Кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» Института экономики и менеджмента Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, в соответствии с планом мероприятий по научно-исследовательской деятельности на 2019 год в седьмой раз, начиная с 2013 года, проводится международная научно-практическая конференция «Экономика и сервис: от теории к практике».

Соучредителями конференции 2019 года выступили: Администрации Владимирской области, Общественный совет при УФНС России по Владимирской области и Владимирское отделение Вольного экономического общества, что активизирует темы обсуждения научных поисков и полученных результатов в практической реализации.

Сборник выпускается в электронном виде для облегчения возможности ознакомления с материалами конференции всем заинтересованным лицам (сотрудникам органов государственной власти и органов местного самоуправления, бизнес-структур и научной общественности).

Требования времени повышает актуальность тематики конференции. На фоне международных санкций в экономике возникает необходимость в союзе научных достижений с системами науки, образования, бизнес-структур общества. Владимирская область получает дополнительные возможности для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в рамках обсуждения проблем возникающих в процессе экономической деятельности между администрацией, научно-образовательной средой и функционирующими хозяйственными субъектами с целью выработки вариантов решений с последующим их использованием.

Материалы сборника трудов, выпущенных по итогам проведенной конференции, структурированы по трем разделам, в которых раскрываются практический опыт и перспективы направления развития финансовой системы, актуальные вопросы современного бухгалтерского учета, анализа и аудита, проблемы цифровой экономики и развития сферы услуг.

Директор Института экономики и менеджмента ВлГУ,
д.э.н., профессор П. Н. Захаров

Сборник содержит научные статьи, подготовленные на основе материалов докладов седьмой ежегодной международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике».

Он собрал основные направления и научные достижения исследователей Владимирской области и наших гостей по актуальным проблемам возникших в современном обществе по вопросам бухгалтерского учета, финансов и цифровой экономики.

Мы благодарим за активное сотрудничество наших коллег из Азербайджана, Великобритании, Туркменистана, Сирии, расширивших горизонты изучаемых проблем. Проведение конференции в рамках обмена опытом теоретиков и практиков – это бесценный опыт и все возрастающая необходимость в обмене информацией, как для студентов, так и для их научных руководителей, который способствует поддержанию обратной связи между наукой и бизнесом. Сотрудники кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» с уверенностью смотрят в будущее и ждут новых тёплых и продуктивных встреч в стенах Института экономики и менеджмента.

С уважением, к. э. н., и. о. зав. кафедрой
«Бухгалтерский учет и финансы»
Е.В. Гавриченко

СЕКЦИЯ 1

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Авдеева Т. Д., студент 4 курса,
институт цифровой экономики и информационных технологий
Бабич С. Г., к.э.н., доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена динамика и структура денежной массы и ее составляющих компонентов – наличных денежных средств, находящихся в обращении, объема депозитов физических лиц, нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных). Произведен расчет коэффициента монетизации экономики и изучена его динамика.

Ключевые слова: денежная масса, депозиты, наличные денежные средства, коэффициент монетизации

В странах с рыночной экономикой объем денежной массы в обращении играет ключевую роль в определении уровня цен на товары и услуги. Величина денежной массы оказывает влияние на объем национального производства и потребления, на занятость населения, на уровень процентных ставок.

Актуальность изучения денежной массы и входящих в нее денежных агрегатов для России обусловлены с одной стороны нестабильной экономической ситуацией внутри страны, с другой - ухудшением политических и экономических отношений со странами ЕС, США, Канадой и Австралией и другими.

Объем денежной массы за период с начала 2008 г. увеличился на 29168,4 млрд. руб. (в 3,2 раза) и к началу 2018 г. составил по данным Центрального Банка 42440,5 млрд. руб., в среднем ежегодно увеличиваясь на 2651,7 млрд. руб. (на 1,12%). Наиболее существенный прирост объема денежной массы произошел в 2011 г. и в 2012 г., составив соответственно 4744,3 млрд. руб. (31,07%) и 4531,5 млрд. руб. (22,64%). С 2014 г. в результате проведения Центральным банком политики, направленной на снижение уровня инфляции, удалось добиться ежегодного снижения темпа роста денежной массы. К началу 2016 г. прирост объема денежной массы составил 705,8 млрд. руб. (2,24%) по сравнению с прошлым годом, а к началу 2017 г. - 2608,6 млрд. руб., что на 10,4% меньше показателя предыдущего года [10].

С 2008 г. объем наличных денежных средств, находящихся в обращении, ежегодно увеличивался и к началу 2018 г. составил 8446 млрд.

руб., что на 4743,8 млрд. руб. (в 2,3 раза) больше показателя 2008 г. В среднем ежегодно за изучаемый период объем наличных денег в обращении увеличивался на 474,8 млрд. руб. (на 8,6%). Наибольший прирост наличных денег произошел в 2011 г., в котором объем наличных денежных средств увеличился на 1024,6 млрд. руб. (на 25,4%) по сравнению с предыдущим годом. С 2014 г. темп прироста наличных денежных средств ежегодно снижался, что является следствием проводимой политики ЦБ, направленной на увеличение объема безналичных расчетов (рис.1).

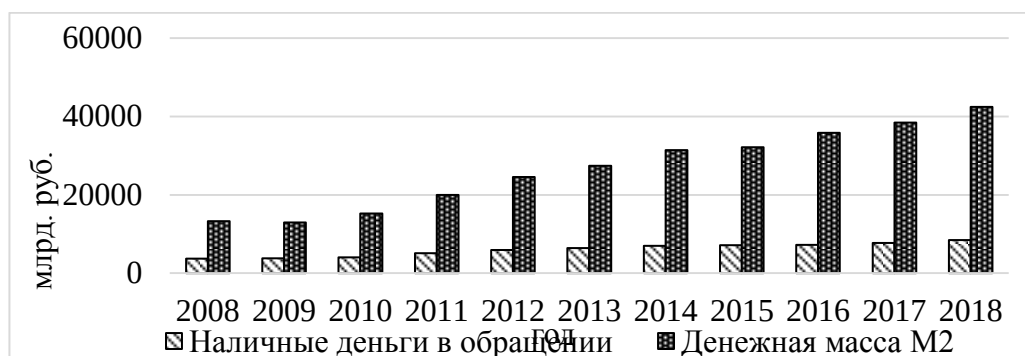


Рисунок 1 – Динамика денежной массы и наличных денежных средств, находящихся в обращении, в РФ на начало года

Увеличение объема денежной массы и наличных денежных средств происходит не только за счет эмиссионной деятельности государственного банка, но и за счет увеличения объема кредитов, предоставляемых кредитным организациям [8].

Изменение безналичной составляющей денежной массы прослеживается через изменение объема депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных) и физических лиц. С начала 2008 г. объем депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных) и физических лиц увеличивался ежегодно на 2220,42 млрд. руб. (на 1,14%), и к началу 2018 г. составил 33994,5 млрд. руб., что на 24424,6 млрд. руб. (в 3,5 раза) больше показателя 2008 г. С 2013 г. прослеживается тенденция к сокращению темпа прироста объема депозитов. Так, ранее в 2012 г. по сравнению с прошлым годом прирост объема депозитов составлял 22,64%, а в 2014 г. прирост снизился до 16,42% (рис.2).

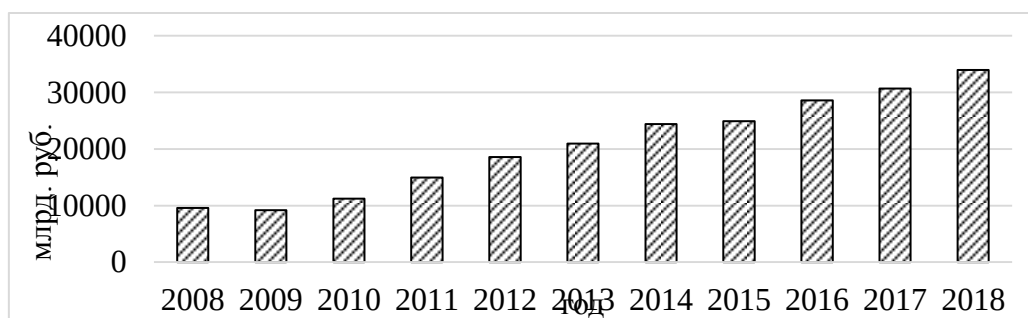


Рисунок 2 – Динамика объема депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных) и физических лиц в РФ, на начало года

На изменение объема денежной массы оказывают влияние величина наличных денежных средств, находящихся в обращении, и объем депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных) и физических лиц. К началу 2018 г. за счет изменения наличных денежных средств в обращении объем денежной массы увеличился на 731,3 млрд. руб., а за счет изменения объема депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных), а также физических лиц на 1492,8 млрд. руб.

С начала 2008 г. доля наличных денег в денежной массе ежегодно сокращалась на 1,23 п.п. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. в результате проводимой политики Центрального Банка России, направленной на сокращение наличных расчётов, произошло наиболее существенное снижение доли наличных денег в денежной массе, которое составило 2,12 п.п. К началу 2018 г. доля наличных денежных средств сократилась на 0,18 п.п. по сравнению с предыдущим годом и составляет 19,9%.

За последние десятилетие в России отмечается рост абсолютного показателя наличных денег, находящихся в обращении при снижении доли наличных денежных средств в объеме денежной массы. Тенденция к сокращению доли наличных денег объясняется целенаправленной государственной политикой сокращения наличных расчетов, ускорения и повышения доступности и надежности безналичных расчетов, увеличения количества платежных систем, развития бизнеса в виртуальном пространстве [4].

Депозиты нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных), а также физических лиц являются основной частью денежной массы. За последние десять лет удельный вес депозитов в общем объеме денежной массы увеличивался каждый год на 1,01 п.п. и к началу 2018 г. составил 80,1%. В 2016 г. произошло наиболее существенное увеличение доли депозитов нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных), а также физических лиц в объеме денежной массы, которое составило 2,11 п.п. [10]

Соответствие денежной массы потребностям экономики характеризуется коэффициентом монетизации экономики, который представляет собой отношение денежной массы к ВВП страны. Для развитой страны коэффициент монетизации должен быть не менее 60-80%. [4]

С начала 2008 г. по начало 2018 г. коэффициент монетизации экономики в нашей стране ежегодно увеличивался на 0,88 п.п, составив к началу 2018 г. 41,72%. Наиболее существенный рост данного коэффициента произошло в 2016 г., когда коэффициент монетизации экономики возрос на 2,99% (рис. 3). Несмотря на ежегодное увеличение коэффициента монетизации, его значение по-прежнему не превышает 60%, данный факт, свидетельствует о том, что экономика нашей страны в недостаточной степени обеспечена деньгами для своего нормального функционирования (рис.3)

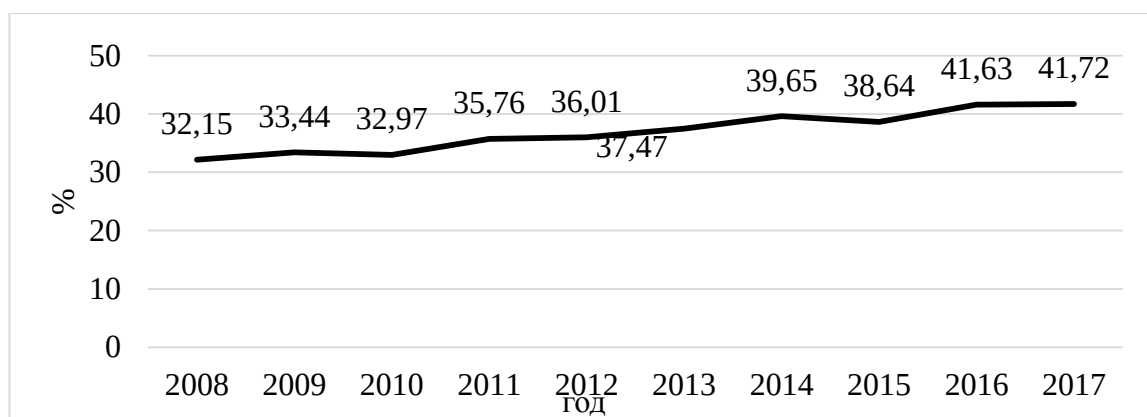


Рисунок 3 – Динамика коэффициента монетизации экономики

В соответствии с докладом Центрального Банка «Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 г., 2020 г. и 2021 г.» планируется дальнейшее снижение доли наличных денежных средств в объеме денежной массы за счет увеличения безналичных расчетов. По оценкам ЦБ увеличится роль чистых иностранных активов в абсолютном приросте денежной массы, который ранее происходил преимущественно за счет предоставляемых кредитов коммерческим банкам [1].

В условиях увеличения денежной массы при сохранении стабильных темпов роста экономики и низкой инфляции продолжится увеличение монетизации российской экономики [2].

Литература:

1. Доклад о денежно-кредитной политике. – 2017. - №4. Октябрь –Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 14.11.2018).
2. Доклад об основных направлениях денежно-кредитной политики на 2019 г., и период 2020 г. и 2021 г. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 15.12.2018).
3. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика. / Пер. с англ. М: Дело, 2015. - 680 с.
4. Садовникова Н.А. Статистика: Экономическая. Социальная. Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017-2018. – 599 с.
5. Правительство России URL: <http://government.ru> (дата обращения 18.12.2016).
6. Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». // <https://www.consultant.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 14.11.2018).
8. Официальный сайт Центральный Банк Российской Федерации URL: <http://cbr.ru> (дата обращения 14.11.18).
9. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 14.11.2018).

БРАЗИЛИЯ В УСЛОВИЯХ НАЧАЛА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье охарактеризованы проблемы экономики государств, возникшие в условиях глобализации. Рассмотрены внутренние изменения некоторых сфер бразильской экономики в условиях общей глобализации.

Ключевые слова: глобализация, конкуренция, экспорт, девальвация, ВВП.

Глобализация экономики, охватывающая интернационализацию производства, увеличение торговли и поглощение технологий, это процесс, который вызвал дискуссии в бизнес-среде, а также создал новые проблемы для всех мировых государств.

Возникающая на этом фоне реструктуризация производства подразумевает глубокие преобразования как в развитых странах, так и в развивающихся. Почти каждая отрасль производства претерпела изменения с ростом доли прямых иностранных инвестиций, увеличения коэффициента внешней торговли.

Бразилию также не обошел процесс глобализации экономики, повлиявший на экономические и политические процессы в стране.

Цель данной статьи – проанализировать некоторые аспекты, касающиеся внутренних изменений бразильской экономики в условиях общей глобализации.

Новые проблемы экономики, возникшие в условиях глобализации.

Источник: экономист, профессор кафедры Экономики, ВЭД/РЭС-СП, экс-председатель Совета директоров Федеральной Экономики, Вице-президент Sobeet – Бразильского Общества бизнес-исследований Транснациональных корпораций и Глобализации, автор книги “Влияние Глобализации на экономику Бразилии” (Издательство Контекст, 1998), соавтор “Планирование в Бразилии II” (Перспектива, 1999) и “Экономика Бразилии” (Град, 2000) и соавтор “Работа и Глобализация: Оценки и Перспективы” (Educ, 1998).

Процесс интернационализации производства усилил конкуренцию в мировом масштабе. Не существует консенсуса в вопросе об экономической глобализации. Множество авторов связывают именно глобализацию со значительным усилением уровня конкуренции в глобальном масштабе.

С коммерческой точки зрения, глобализация повлияла на расширение торговых потоков в условиях жесткой конкуренции на международном уровне, что сделало конкурентоспособность приоритетным фактором на

рынке. С финансовой точки зрения, глобализация определила впечатляющее расширение международных финансовых потоков.

В сфере производства глобализация связана с приращением прямых иностранных финансовых потоков. Так, например в 1998 году на прошедшей Конференции ООН по Торговле и Развитию, было озвучено, что расширение прямых иностранных инвестиций происходит быстрее, чем рост показателей экономического роста стран и объема экспорта. Общий объем прямых иностранных инвестиций в 1998 году достиг 649 млрд. долларов. Большая часть этих инвестиций была осуществлена в собственных экономику развитых стран, примерно две трети от общего объема.

Важным аспектом, связанным с ростом потока ресурсов на международный рынок, является ускорение научно-технического прогресса. Он подразумевает международную конкурентную гонку, требующую больших сумм разовых инвестиций в исследования и разработки. Эта конкурентная гонка, с участием государств и международных компаний, была охарактеризована как Третья Революция.

Все сферы: коммерческая, финансовая, производственная и технологическая взаимодействуют между собой. Глобализация - это процесс, который затрагивает одновременно все эти сферы международных хозяйственных отношений, происходит ускорение интернационализации потоков товаров, услуг и появляются дополнительные факторы для жесткой конкуренции в мировом масштабе.

Глобализация и влияние на безработицу

Вопрос о структурной безработице, вытекающей из процесса реструктуризации экономики в условиях глобализации, выступает как одна из основных проблем для промышленно развитых стран.

Средний уровень безработицы в развитых странах (ОЭСР), которая составляла 3,2% в период 1960-1973 годов, увеличилась до 5,1% в период 1974-1979 годов и на 7,3% в период 1980-1984, обозначив четкий процесс увеличения.

Увеличение безработицы было особенно заметно в промышленном секторе, доля которого в общей занятости был 37% в середине 60-х годов, упал до 26% к началу 90-х годов. В тот же период, возросло относительное участие сектора услуг, который вырос с 41% до 67%. Произошла потеря 8,3 млн рабочих мест в промышленном секторе Бразилии. Наибольшая потеря была в текстильной промышленности (3,5 миллиона), и производства черных металлов (1,7 миллиона).

Во всех случаях наблюдается увеличение безработицы в долгосрочной перспективе, то есть на период более одного года. Анализ тенденций создания новых рабочих мест в развитых странах показывает, что проблема имеет тенденцию к ухудшению. Чтобы страны смогли снизить уровень безработицы, необходим экономический рост гораздо более выразительный, чем ожидается на ближайшие несколько лет.

Мировая экономическая политика: разница сказанного и сделанного

Согласно данным ОЭСР, представленным в Таблице 1, учитывая страны «большой семерки» G-7 (семь самых богатых стран мира, на которые приходится около 80% ВВП среди всех членов ОЭСР), государственный внешний долг в пропорции к ВВП вырос с 36,3% в период 1978-1982 годов и на 39,4 % в период 1991-1995 годов, несмотря на прогнозы и доклады ведущих экономистов.

Таблица 1. Внешний государственный долг в странах G-7

Страна/ период	Гос. долг в %	Налогов. нагрузка, %	Чистый %	Гос. дефицит, %	Гос. долг валовый, %	Гос. долг чистый, %
США 1878/82 1991/95	31.2 33.6	30.1 30.5	1.3 2.1	1.1 3.1	37.9 62.6	22.3 47.7
ЯПОНИЯ 1978/82 1991/95	31.8 33.2	27.4 32.7	1.0 0.3	4.4 0.4	50.7 69.5	16.4 6.1
ГЕРМАНИЯ 1978/82 1991/95	48.0 48.9	45.0 45.7	1.4 2.6	3.0 3.1	34.0 51.1	13.1 33.5
ФРАНЦИЯ 1978/82 1991/95	46.9 53.0	45.4 48.6	0.9 2.9	1.5 4.4	31.5 51.1	0.1 25.3
ИТАЛИЯ 1978/82 1991/95	44.0 54.1	33.7 45.0	4.8 9.9	10.4 9.1	61.3 116.8	56.8 101.1
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ 1978/82 1991/95	42.8 42.7	39.6 36.9	3.0 2.4	3.2 5.8	54.9 51.8	39.9 31.7
КАНАДА 1978/82 1991/95	39.9 48.5	36.8 42.4	2.1 5.2	3.1 6.1	45.7 91.6	13.4 61.1

- (1) Включает в себя центральное правительство, региональные и местные самоуправления.
- (2) Текущие расходы от реализации капитала.
- (3) За вычетом поступлений от капитала.
- (4) Общий долг минус финансовые активы.
- (5) Западная Германия.
- (6) Средние взвешенные, основанные на ВВП семи стран.

Весы используются: США - 0,4525; Япония - 0,1812; Германия - 0,1038; Франция - 0,0793; Италия - 0,0743; Великобритания - 0,0689; Канада - 0,0400.

Источник: Organisation for Economic Cooperation and Development. OECD Economic Outlook, Декабрь 1996 года.

Воздействие внешнего сценария глобализации на экономику Бразилии

Риски, присутствующие на этом этапе капиталистического развития экономики, уже были давно предсказаны несколькими аналитиками.

Плоды глобализации в виде большой скорости и величины финансовых операций, огромного потока информации, не заставили себя ждать. Рынки начали работать онлайн двадцать четыре часа в сутки. Поэтому неизбежно, что общемировой кризис, который влияет с большей или меньшей интенсивностью на всю мировую экономику, также имеет свои влияния и в Бразилии. Следовательно, утверждать, что нынешний кризис экономики Бразилии, который сочетает в себе низкий рост, высокие внешние долги,

неисполнения обязательств и пр., это уникальный плод внутренней нестабильности, безусловно преувеличение, или побег от реальных проблем.

В 1995 году правительство Бразилии признало завышение цены Форекс и приняло решение о постепенной девальвации обменного курса. Тем не менее, это не помешало экспансии растущего дефицита текущих счетов, который достиг около 1,6 млрд. долларов в 1994 году, и 33,4 млрд. долларов в 1998 году. В октябре 1997 года дефицит текущих счетов достиг 4,2% от ВВП страны, а дефицит государственного бюджета 5% от ВВП. Тогда бразильское правительство приняло пакет налоговых законов, направленных на увеличение доходов и сокращения расходов бюджета. Планировалось пополнить бюджет на 20 млрд. долларов.

Эффектом этих мер был практически нулевой рост экономики в 1998 году, а также обострение неплатежей и повышение уровня безработицы, как было установлено БИГС (Бразильский Институт Географии и Статистики).

Стагнация экономики Бразилии и ухудшение положения по внешним обязательствам показал неустойчивость политики Форекс. Т.к. данная практика требовала очень высокие реальные проценты для привлечения капитала извне, это вызывало высокую стоимость финансирования государственного долга. При этом правительство Бразилии не торопилось изменить свою экономическую политику, несмотря на доказательства её неэффективности.

Год 1999: эффект девальвации Форекс

Девальвация валют, начиная с января 1999 года изменила в положительную сторону уровень экономической активности. Новое направление на импортозамещение дало результат во многих секторах экономики, в частности касаясь товаров народного потребления.

Что касается экспорта, этот вопрос является более сложным. Во-первых, увеличение предложения со стороны бразильских производителей не означало автоматического спроса импортеров на международном рынке. Кроме того, низкий рост мировой торговли, падение цен на продаваемые товары, особенно сельскохозяйственную продукцию, вызвало падения цен на рынке. Это подразумевает, что не всегда большие объемы вывозимых товаров означают более высокий доход.

Подробный анализ данных показателей торгового баланса Бразилии 1999 года, особенно в области сельского хозяйства, показал увеличение на 7,6% в объеме экспорта, но при этом выручка упала почти на 10%. То есть, на весах сельского хозяйства произошла потеря доходов около 18%.

Положение экономики последних лет, в частности, отсутствие политики развития (как совокупность политических, промышленных, коммерческих, научных и технических мер), а также положение курса валют определило пассивное поведение Бразилии на международной арене.

Хотя к 1999 году произошло существенное снижение дефицита текущих операций, это снижение будет практически незаметным с точки

зрения процентных ставок от ВВП. Значение ВВП существенно уменьшит влияние девальвации Форекс (около 800 млрд. долларов в 1998 году и менее 600 млрд. долларов в 1999 году).

Общие итоги глобализации

Глобализация порождает конкуренцию не только между национальными структурами, но и между наемными работниками. Предприятия, сворачивая производство в одних странах и расширяя его в других, снимают с себя ответственность, вызванную такими перемещениями производства и рабочих мест. Жесткие условия соревнования на мировом рынке диктуют странам и далее жертвовать социальными гарантиями своих граждан.

Глобализация имеет следствием усиление экономического расслоения населения и дифференциации стран. В условиях глобализации усиление неравномерности развития происходит также под влиянием миграции международного капитала, привлечение которого дает мощный стимул одним экономикам, а недостаток либо отток его – снижение конкурентоспособности и экономический спад. По данным ООН, за последние 30 лет разрыв между доходами этих групп населения возрос вдвое – с 30:1 до 61:1.

Глобализация вызывает противоречие между человеком как потребителем и человеком как наемным работником. Человеку как потребителю выгодно снижение стоимости жизни. Однако, как наемный работник человек нуждается в рабочем месте. Между тем глобализация ведет к вытеснению с рынка неконкурентоспособных производителей.

Таким образом, влияние глобализации на экономический прогресс стран мира и Бразилии в частности неоднозначно. Противоречия глобализации находят отражение и в новом характере конкуренции. В результате развития глобальных производственных сетей создаются условия для межфирменных стратегических альянсов. Тем самым транснациональные корпорации усиливают свои конкурентные преимущества в тех странах, где разворачивают свою деятельность. В то же время, те правительства, которые имеют возможность субсидировать перспективные НИОКР, могут дополнительно влиять на их конкурентоспособность, что усиливает характер международной конкуренции. В результате межфирменная глобальная конкуренция трансформируется в конкуренцию между глобальными компаниями и отдельными государствами. А межфирменные противоречия усложняются в процессе глобализации и усиливают глобальную нестабильность.

Литература:

1. <https://revistas.unifacs.br/index.php/rgb/article/viewFile/157/160>.
2. LACERDA, Антонио Корреа, «Глобализация бразильской экономики», Сан-Паоло, 2018г.

3. Осьмова М. Меняющийся облик экономической глобализации // Экономист, № 1, Январь 2017, С. 57-62
4. ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), Перспективы, июнь.2015г.- декабрь 2016г.
5. «Много разговоров из ничего», газета «Меркантил», 19.12.18, стр. 32.
6. ЮНКТАД. Доклад о торговле и развитии. 1995г.

Аманова Г.Э.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты ипотечного кредитования в условиях современной России. Целью работы является изучение понятия и сущности ипотечного кредитования как вида долгосрочного кредита. В результате проведенного исследования автором сделан вывод о том, что на сегодняшний день ипотечное кредитование - это эффективный инструмент, позволяющий решать жилищные проблемы граждан.

Ключевые слова: кредит, ипотечное кредитование, ипотека, кредитор, заемщик.

В данной статье рассмотрим понятие и сущность ипотечного кредитования. Для этого вначале ознакомимся с этимологией, а также определением понятия «ипотека». Слово и понимание «ипотеки», впервые встречается в Древней Греции, датируется это событие VI веком до нашей эры. Народ того времени таким образом измерял форму ответственности должника перед кредитором своей землёй. На границе участка земли собственника водружали столб, на котором указывали надпись содержащую информацию о том, что держатель земли является должником. Сам столб и являл собой «ипотеку», с древнегреческого переводится как – «подставка» или же «подпорка» [2, с. 15].

В толковом словаре Ушакова Д.Н., дается следующее определение слову «ипотека» - заклад недвижимого имущества, остающегося во владении должника, но с запрещением права свободного распоряжения этим имуществом [3, с. 50].

В политическом словаре терминов понятию «ипотека», дано другое определение: ипотека - ссуда, выдаваемая кредитным учреждением под залог недвижимого имущества (земли, зданий) [4, с.45].

Ипотечное кредитование – предоставление банками долгосрочных кредитов на приобретение или строительство недвижимости под залог

недвижимого имущества. Ипотечное жилищное кредитование граждан имеет ряд отличительных черт:

Во-первых, ипотечный кредит включает в себе целевое назначение и выдается гражданам государства на приобретение жилья или же на строительство жилого дома;

Во-вторых, обеспечением по кредиту, является жилье или земельный участок, который приобретается за счет кредита. На весь срок пользования кредитом, приобретенный объект недвижимости находится в залоге у банка;

В-третьих, ипотечный кредит имеет специфически длительный срок для погашения, обычно от 10 до 20 лет, а то и больше;

В-четвертых, ипотека выплачивается по форме аннуитетных платежей, а это значит, что в первые года в сумму ежемесячного платежа в большей степени входят проценты по кредиту и только незначительная сумма основного долга по кредиту;

В-пятых, заемщику выдается не более 60 – 80% суммы кредита от оценочной стоимости приобретаемого объекта недвижимости, который является залогом данного кредита;

В-шестых, из-за достаточно долгого срока гашения, у заемщика уменьшается сумма ежемесячного платежа по кредиту.

В Федеральном законе «Об ипотеке» указывается, что под предметом договора ипотеки можно понимать:

- земельные участки. Исключением являются, земельные участки, которые находятся в собственности государства или муниципалитета, а в том числе участки, минимальный размер которых меньше установленных в соответствии с нормативными актами субъектов РФ или органов самоуправления на местном уровне для земельных участков того или иного целевого назначения и разрешенного пользования;

- здания, предприятия, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в частной деятельности;

- жилые дома, квартиры, в частности квартиры, а также изолированные части жилых домов;

- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;

- воздушные и морские суда, в том числе суда внутреннего плавания и космические объекты [1, с. 12].

Основными субъектами схемы ипотечного кредитования принято считать:

- заемщик;
- кредитная организация;
- ипотечное агентство;
- инвесторы.

Охарактеризуем основных субъектов ипотечного кредитования:

Заемщик – физическое лицо, заключившее с Банком Кредитный договор, либо представившее в Банк пакет документов на получение кредита [4, с. 55].

Кредитор - организация, которая занимается заключение кредитных договоров с заемщиками после предварительной оценки их кредитоспособности, а также ведет учет его задолженности.

Что касается ипотечного агентства, то оно является основным элементом самофинансируемой системы ипотечного кредитования. При этом агентство выкупает у банка закладные и выпускает ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Полученная выручка от продажи ценных бумаг идет на выдачу новых кредитов, следовательно, создается система рефинансирования ипотечных кредитов.

Инвестором же принято считать, юридическое лицо, независимо от его организационно - правовой формы или же индивидуальный предприниматель, физическое лицо, которое осуществляет финансирование строительства объектов недвижимости (квартир, жилых домов, частей жилых домов, гаражей) на условиях возникновения у них после завершения строительства права собственности на вышеуказанные объекты недвижимости [3, с. 99].

К второстепенными субъектам классической ипотечной схемы относят:

- органы опеки и попечительства;
- оценочная компания;
- страховая компания;
- паспортные службы;
- государственный регистратор;
- риэлтерская компания;
- нотариус.

Органы опеки и попечительства – защищают права несовершеннолетних детей при осуществлении сделок с недвижимостью.

Оценочная компания – определяет рыночную стоимость закладываемого объекта.

Страховая компания – минимизирует риски для инвесторов и кредиторов, такие как:

- риск ухода из жизни и потеря трудовой способности заемщика;
- риск нанесения вреда, уничтожение объекта;

Заемщик ежегодно оплачивает страховую программу из собственных средств, размер зависит от остатка основного долга перед банком.

Паспортные службы – осуществляют регистрацию граждан по месту проживания.

Государственный регистратор - орган государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, осуществляет следующие функции:

- регистрирует сделки купли – продажи;
- занимается оформлением перехода прав собственности;

- занимается регистрацией ипотечных договоров.

Риэлтерская компания - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которой осуществляет реализацию Объекта недвижимости по поручению застройщика/инвестора/продавца в соответствии с заключенным договором об оказании услуг либо другим договором, предметом которого является оказание услуг.

Нотариус - в соответствии с российским законодательством, договор залога прав собственности на недвижимость и договор купли - продажи требуют нотариального заверения.

В зависимости от того, на какие цели приобретается объект недвижимости, выделяют следующие различные виды ипотечного кредитования:

- под ипотекой индивидуальных домов, понимается получение денежных средств под процент у банка на строительство собственного дома на земле, под его же залог;

- под ипотекой жилья в многоквартирном доме подразумевается получение денежных средств под процент у банка на покупку вторичного жилья, под залог приобретаемой недвижимости.

Таким образом, ипотечное кредитование представляет собой кредит, обеспеченный определенной недвижимой собственностью, имеющий свои определения, предмет и субъект, а также перечень организаций, с которыми осуществляется взаимодействие при его приобретении.

На сегодняшний день, ипотечное кредитование является одним из динамично развивающихся видов кредитования в России. Все чаще молодые люди и семьи сталкиваются со сложностью заработать или накопить необходимую сумму для покупки собственного жилья и обращаются в коммерческие банки для получения долгосрочного кредитования в виде ипотеки. В связи с данной тенденцией, появилось большое количество: банков, видов ипотечных программ, застройщиков.

В России ипотека возникла с появлением права на частную собственность земли. С 13 века уже имело место понятие - заклад, в 15- ом появляется упоминание о возможности повторного залога в другие руки имения, а в 16 веке уже можно было отдавать чужие земли в залог.

Зарождением современной ипотеки принято считать 1998 год, год выхода Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

В настоящее время, ипотека в различных странах имеет свое место и смысл. В каждом государстве действует свое законодательство в сфере жилья, во многом зависящее от специфических особенностей земельного законодательства.

В настоящее время в Европе в отличие от России, функционируют в ипотечном кредитовании две основополагающие модели:

- классическая континентальная;
- судно - сберегательная.

Основой института классической континентальной ипотеки характеризуется - ипотечный банк. В связи с недостаточностью долгосрочных денежных средств, для выдачи населению ипотек, кредитные учреждения прибегают к разным дополнительным схемам для их привлечения. В том числе, ими могут быть – краткосрочные ресурсы: сбережения граждан государства на счетах у банков, различные вклады, а также долгосрочные ресурсы: образующиеся от продаж ценных бумаг, а также средства от долгосрочных кредитов выданных этим же банком.

Одним из многих преимуществ судно - сберегательной системы – это ее замкнутость, в качестве ресурса в предоставлении ипотеки задействованы только накопленные средства вкладчиков - участников.

Имеются также и недостатки в судно – сберегательной системе: обязательный срок в накоплении достаточного процента собственного средств, невысокий процент по накоплению и другие минусы. В сильно меняющихся экономических условиях, трудно сохранить денежные средства при единогласно принятых ставках. В тоже время, правовой и денежный механизм функционирования данной системы довольно прост, инвестиционная модель с легкостью применяется фактически в любом правовом поле, именно поэтому имеет большое распространение по всему миру.

Таким образом, ипотечный кредит имеет характерные черты – унификация и интеграция. Первая черта только развивается и проявляется в попытках ввести общепринятые стандарты. Вторая из черт заметна невооруженным глазом: кредитные организации сотрудничают в тандеме с риэлтерскими конторами, застройщиками и брокерскими компаниями. За свою 250 - летнюю историю ипотека в России проделала долгий и тернистый путь: со сложностями в своем развитии, которое чередовалось с запретами, все возможные инфляции, мировые экономические кризисы, падение курса рубля и многие другие обстоятельства, которые только давали стимул к росту и развитию данной системы.

Литература:

1. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон №102 - ФЗ от 16 июля 1998 г.
2. Ильяхов А.Г. Новейший этимологический словарь [Текст] / А.Г. Ильяхов. – СПб.: Норинт, 2012. - 1536 с.
3. Толковый словарь русского языка [Текст] / Под ред. Д.Н. Ушакова. - М.: Гос. ин-т "Сов энцикл."; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 2011 (4 т.). - 896 с.
4. Политический словарь нашего времени (авт. коллектив Всероссийского центра изучения общественного мнения) [Текст] — М.: ЦСП, 2016. - 456 с.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СФЕРЕ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РФ

Аннотация: В статье изучена динамика числа платежных карт, количества и объема операций с использованием платежных карт в РФ. Изучена динамика и структура количества и объема операций, совершенных с использованием платежных карт в федеральных округах РФ, выявлена зависимость между количеством платежных карт, количеством операций и объемом операций с использованием платежных карт в РФ.

Ключевые слова: платежная система, платежные карты, динамика, структура, зависимость

Электронное средство платежа – это средство (способ), позволяющее клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств. [4]. В настоящее время все больше операций с денежными средствами, по оплате товаров и услуг совершаются с использованием платежных карт. Безналичные расчеты являются одним из рычагов развития национальной платежной системы [4].

В 2017 г. по данным Центрального Банка России (ЦБ) в РФ функционировало 271,7 млн ед. платежных карт, что на 152,5 млн ед. (в 2,3 раза) больше аналогичного показателя 2008 г.

В нашей стране в 2008 г. и 2017 г. основную часть пользователей платежных карт составляют физические лица, удельный вес которых в течение рассматриваемого периода незначительно снизился с 99,8% до 99,1%.

Количество платежных карт, используемых физическими лицами, за период с 2008 г. по 2017 г. увеличилось на 150,22 млн ед. (на 126,21%) до 269,24 млн ед., а юридическими лицами – в 11,2 раза, в 2017 г. составив 2,47 млн ед. [1]. В течение рассматриваемого периода наибольшее увеличение количества платежных карт произошло в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (на 38,62%), а в 2013 г. по сравнению предыдущим годом произошло снижение их количества на 22,17 млн ед. (на 9,28%) (рис.1) [7].

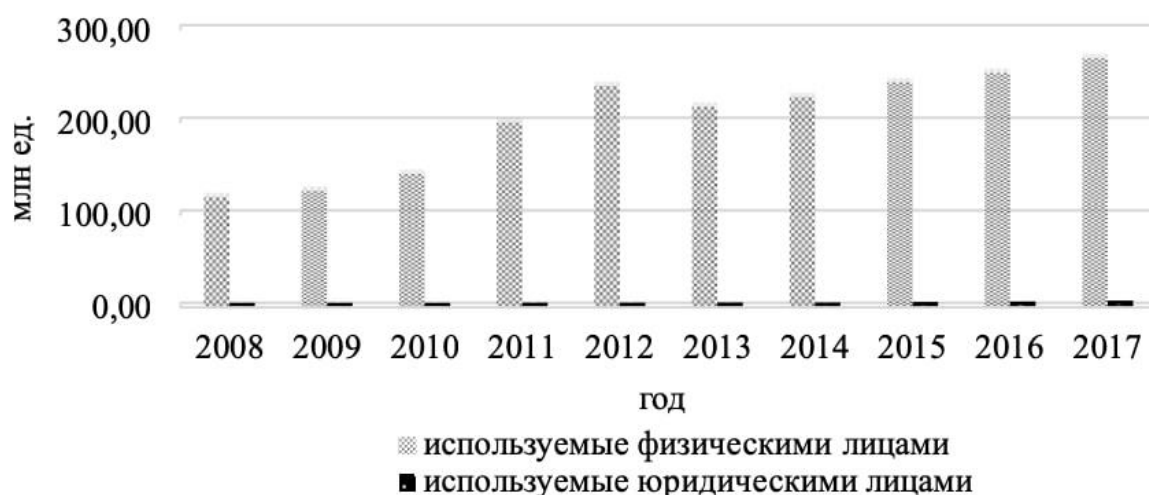


Рисунок 1 - Количество платежных карт, используемых физическими и юридическими лицами в РФ, млн ед.

В 2008 г. в нашей стране было совершено 2124,7 млн ед. операций с использованием платежных карт, а в 2017 г. – на 21880,9 млн ед. больше, составив по данным ЦБ 24005,7 млн ед.

В течение рассматриваемого периода количество операций, совершенных населением в РФ в среднем ежегодно увеличивалось на 2422,5 млн ед. (на 30,95%), составив в 2017 г. по данным ЦБ 23914,7 млн ед., а юридическими лицами – на 8,8 млн ед. (на 25,01 %) до 91,0 млн ед., т.е. по сравнению с ростом количества операций, совершенных юридическими лицами, увеличение количества операций, совершенных физическими лицами происходило опережающими темпами (рис. 2) [7].

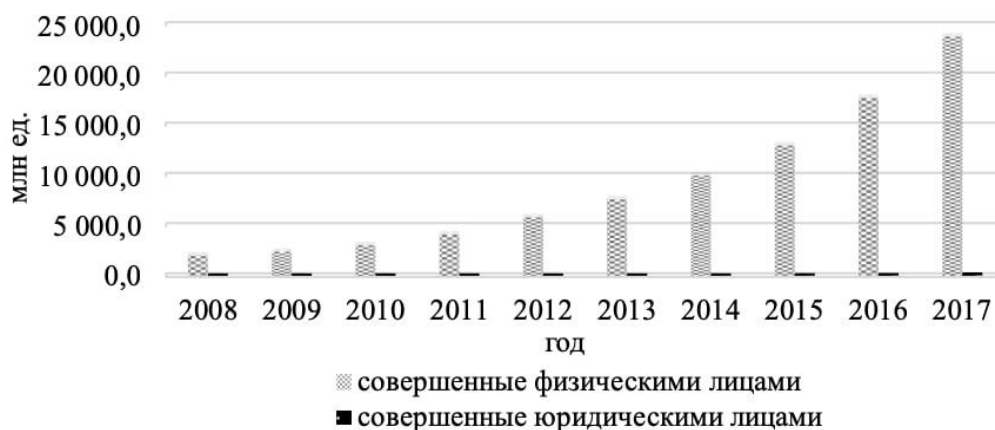


Рисунок 2 - Количество операций, совершенных с помощью платежных карт физическими и юридическими лицами в РФ, млн ед.

В 2017 г. удельный вес числа операций, совершенных физическими лицами по оплате товаров и услуг, составляет 74,77%, что на 50,74 п.п. больше, чем в 2008 г., а удельный вес количества операций по выдаче наличных денежных средств физическим лицам уменьшился за рассматриваемый период на 61,76 п.п. и составил в 2017 г. 13,78%. Коэффициент структурных различий Рябцева составляет 0,603, что

характеризует значительную степень изменения структуры видов операций, совершенных физическими лицами.

В 2008 г. и в 2017 г. удельные веса операций, совершенных юридическими лицами по оплате товаров и услуг, составляли более 64%, а по выдаче наличных денежных средств – более 35%. Коэффициент структурных различий Рябцева по видам операций, совершенных юридическими лицами с использованием платежных карт, составил 0,008, что свидетельствует о тождественности сравниваемых структур (рис. 3).

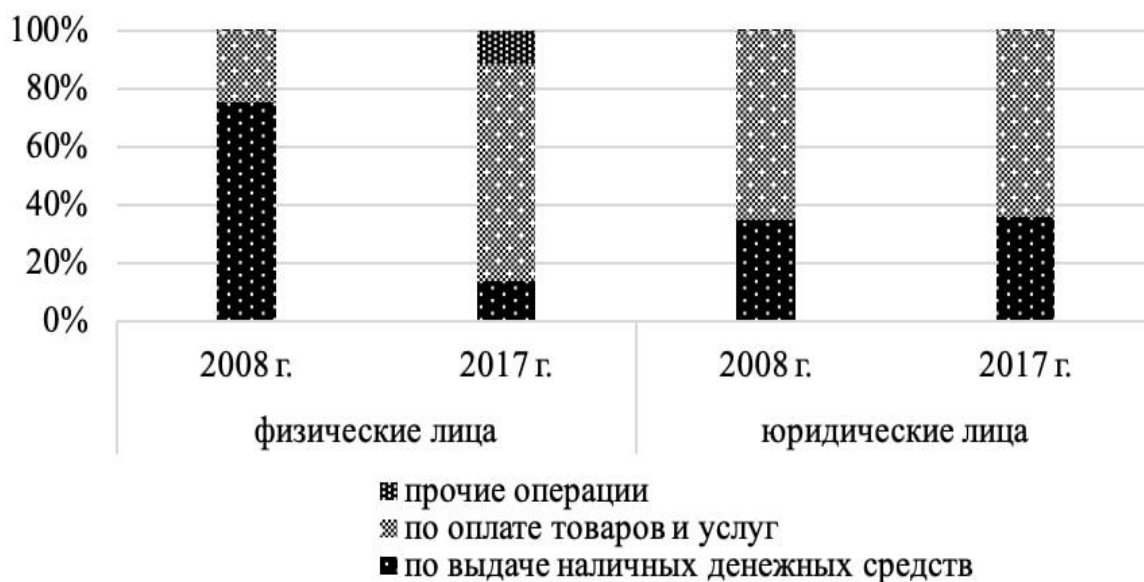


Рисунок 3 – Структура количества операций, совершенных физическими и юридическими лицами с помощью платежных карт в РФ, % к итогу

Значительная часть операций с помощью платежных карт осуществляется в Центральном федеральном округе, в котором в 2017 г. по сравнению с 2008 г. их количество увеличилось в 15,5 раз и составило по данным ЦБ 9380,5 млн ед.

Если в Центральном федеральном округе количество операций, проводимых с помощью платежных карт, возросло в течение рассматриваемого периода в 15,5 раза, то, например, в Уральском федеральном округе – в 6,4 раза (табл.1) [8].

Таблица 1. Количество операций, совершенных физическими и юридическими лицами по федеральным округам РФ

Федеральный округ	Количество операций, млн. ед.		Коэффициент роста, раз
	2008 г.	2017 г.	
Центральный	605,0	9 380,5	15,5
Северо-Западный	292,8	2 022,9	6,9
Южный	127,7	1 219,6	9,6
Северо-Кавказский	27,6	266,2	9,6

Приволжский	422,5	2 893,4	6,8
Уральский	247,3	1 591,7	6,4
Сибирский	247,1	1 969,9	8,0
Дальневосточный	104,0	1 024,4	9,9

В течение рассматриваемого периода наблюдается существенное различие в региональной структуре количества операций, совершенных физическими и юридическими лицами. В 2017 г. по сравнению с 2008 г. удельный вес Центрального федерального округа увеличился на 16,88 п.п., составив 46,05%, а, например, удельный вес Приволжского федерального округа снизился на 6,17 п.п. Коэффициент структурных различий Рябцева составил 0,206, что подтверждает значительное изменение в региональной структуре количества операций [2] (рис.4).

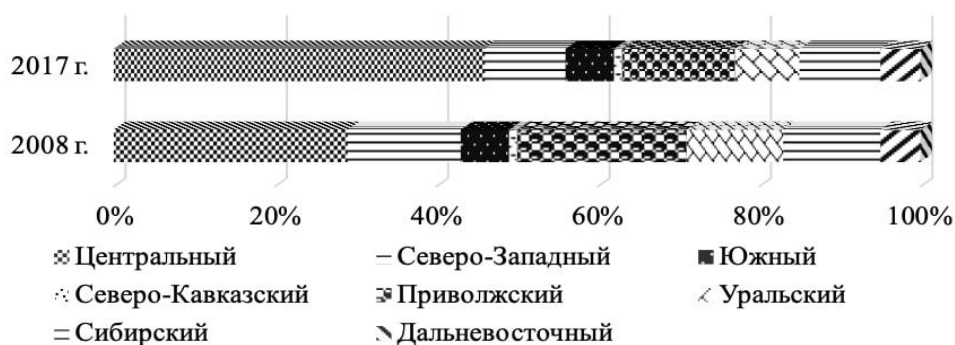


Рисунок 4 – Структура количества операций, совершенных физическими и юридическими лицами, в федеральных округах РФ, % к итогу

Общий объем операций, совершенных в РФ с использованием платежных карт, в 2017 г. по сравнению с 2008 г. увеличился в 6,8 раза и по данным ЦБ составил 63361,5 млрд руб., значительную часть которых (96%) совершается физическими лицами, а 4% - юридическими лицами.

Объем операций с использованием платежных карт, совершенных физическими лицами в стране в течение рассматриваемого периода в среднем ежегодно увеличивался на 5759,7 млрд руб. (на 23,65%), а юридическими лицами - на 238,3 млрд руб. (на 23,46%) (рис. 5) [8].

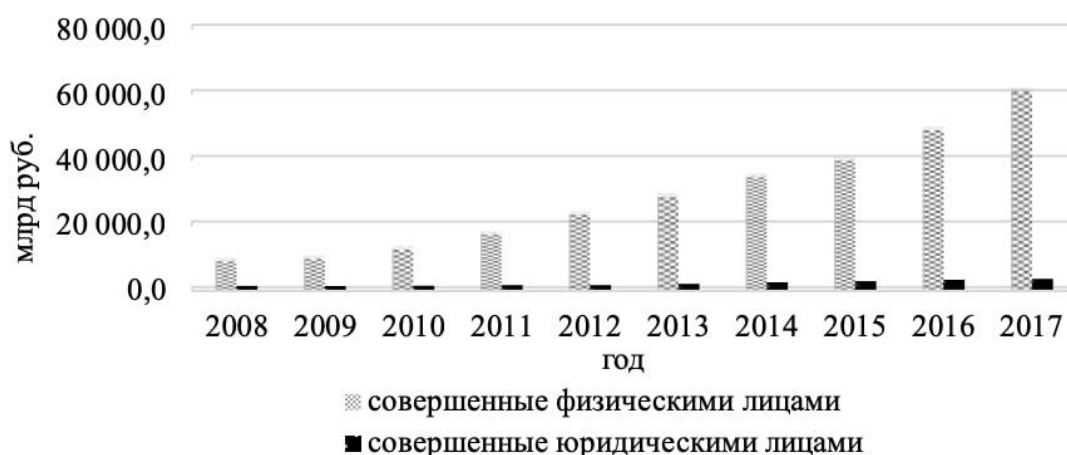


Рисунок 5 - Объем операций, совершенных физическими и юридическими лицами в РФ, млрд руб.

В 2017 г. по сравнению с 2008 г. наибольшее увеличение объема операций, совершенных с использованием платежных карт, наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе – в 10,1 раза, а наименьшее – в Уральском федеральном округе – в 3,3 раза (табл.2) [8].

Таблица 2. Объем операций, совершенных физическими и юридическими лицами по федеральным округам РФ

Федеральный округ	Объем операций, млрд. руб.		Коэффициент роста, раз
	2008 г.	2017 г.	
Центральный	3 196,0	16 762,6	5,2
Северо-Западный	1 173,8	4 821,7	4,1
Южный	486,0	3 402,4	7,0
Северо-Кавказский	106,3	1 074,8	10,1
Приволжский	1 355,4	6 013,8	4,4
Уральский	1 059,1	3 500,2	3,3
Сибирский	942,3	3 937,9	4,2
Дальневосточный	448,3	2331,3	5,2

В 2017 г. по сравнению с 2008 г. зафиксирован весьма низкий уровень различия в региональной структуре объема операций, совершенных физическими и юридическими лицами с помощью платежных карт, что подтверждается коэффициентом структурных различий Рябцева равным 0,07. Наибольший удельный вес в региональной структуре объема операций в 2017 г. занимает Центральный федеральный округ (40,1%), второе место

занимает Приволжский федеральный округ (14,4%), а наименьший удельный вес занимает Северо-Кавказский федеральный округ (2,6%) [1] (рис. 6).

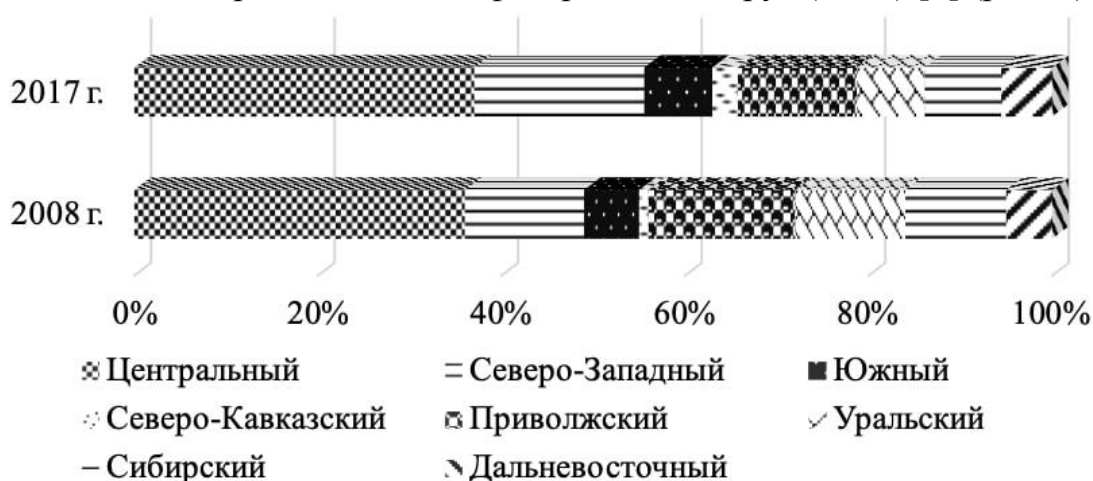


Рисунок 6 – Региональная структура объема операций, совершенных физическими и юридическими лицами с помощью платежных карт, РФ, % к итогу

С помощью метода корреляционного анализа была изучена зависимость между количеством платежных карт и объемом операций, совершенных с использованием платежных карт юридическими и физическими лицами в федеральных округах РФ. Полученное значение линейного коэффициента корреляции ($r = 0,884$) свидетельствует о наличии сильной прямой связи между рассматриваемыми показателями, т.е. с увеличением количества операций с использованием платежных карт возрастет объем операций [3].

В течение рассматриваемого периода на состояние национальной платежной системы повлияло определение ключевых позиций развития российской системы безналичных расчетов и платежей и их закрепление в Федеральном законе №161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 г., а также создание собственной платежной системы «Мир», призванной обеспечить независимость России от других платежных систем и развить собственные платежные сервисы. [5], [6].

ЦБ РФ прогнозирует стремительный рост количества карт «Мир» и операций с их использованием, а также рост количества операций, совершенных с использованием сети интернет и мобильных устройств связи. Эти тенденции во многом определяют будущее развитие национальной платежной системы РФ [9].

Литература:

1. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. - Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018. - Кн. 2: Экономическая. Социальная. – 2018 г. – 376 с.
2. Теория статистики. Учебник. Шмойлова Р.А., Минашкин В.Г., Садовникова Н.А. [и др.]; 5-е изд. - М.: 2014 — 656 с.

3. Статистика: учебник для академического бакалавриата /Н.А.Садовникова [и др.]; под ред. В.Г.Минашкина. - М: Издательство Юрайт, 2016.-448с.
4. Аликова М.И. Анализ использования банковских пластиковых карт в национальной платежной системе // Инновационная наука. 2017. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-ispolzovaniya-bankovskih-plastikovyh-kart-v-natsionalnoy-platezhnoy-sisteme> (дата обращения: 07.11.2018).
5. Хоменко Елена Георгиевна Понятие платежного инструмента и национального платежного инструмента в российском законодательстве // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2016. №2 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-platezhnogo-instrumenta-i-natsionalnogo-platezhnogo-instrumenta-v-rossiyskom-zakonodatelstve> (дата обращения: 10.11.2018).
6. Марков Максим Александрович Использование современных технологий в национальной платежной системе России // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2014. №12 (78). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-sovremennyh-tehnologiy-v-natsionalnoy-platezhnoy-sisteme-rossii> (дата обращения: 19.11.2018).
7. Статистика национальной платежной системы – Сводные данные по России/ Центральный Банк Российской Федерации URL: https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=p_sys/sheet014_1.htm&pid=psrf&sid=ITM_48796 (дата обращения: 30.10.2018).
8. Статистика национальной платежной системы – Российский регионы/ Центральный Банк Российской Федерации URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf> (дата обращения: 30.10.2018).
9. ЦБ представил стратегию развития финансовых технологий/ ТАСС URL: <https://tass.ru/ekonomika/4937890> (дата обращения 03.12.2018).

Архипова Е. М.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: в рамках данной работы проведен анализ перспективы развития экономики страны, исследованы ее принципы и угрозы. Определены проблемы развития экономики региона и выявлены направления решения данных проблем.

Ключевые слова: перспективы, Россия, угрозы экономического развития, сектор экономики, стратегии экономического развития.

Перспективы развития – это одна из главных потребностей человека. Без ее удовлетворения невозможно полноценное существование человека и

как биологического объекта, и как члена какого-либо общества или организации. Это относится и к любому виду человеческой деятельности. Что же касается общественных объединений, то высшей структурой сегодня является государство. Вопрос государственного развития – главный вопрос существования любого государства как такового.

Экономическая безопасность – это такое состояние субъекта (в том числе государства) при котором любые изменения обычных его параметров и качеств, происходящие под воздействием внешних и внутренних факторов, не нарушают его функционирование и связи между структурными подразделения субъекта или субъекта с другими субъектами.

Базисом всех этих видов безопасности является экономическая безопасность. Ведь именно экономика является той основой, на которой базируется вся совокупность социальных, правовых, моральных отношений и связей. На первых этапах развития производства под экономической безопасностью подразумевали только сохранность производственных секретов и коммерческих тайн. Но с развитием как производства, так и общества в это понятие стали вкладывать более широкий смысл.

Благополучие в сфере экономики — главное условие функционирования государства. Наличие в Российской Федерации стабильной системы позволит сохранять конкурентные позиции на мировом рынке. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России играет важнейшую роль [2, с.96].

В России для эффективного управления территориями применяется разделение на федеральные субъекты или регионы. Регионы, являясь частью целого механизма, тем не менее имеют ряд индивидуальных характеристик, влияющих как на экономику страны в целом, так и на внутренние экономические показатели региона в частности. При рассмотрении региона как отдельного хозяйствующего субъекта встает вопрос о его перспективности, в том числе экономической.

Экономическая безопасность России – это экономическая ситуация, при которой сохраняется стабильность экономических показателей деятельности региона, а также наблюдаются тенденции к росту экономики региона в целом.

Находясь под защитой центральных органов власти, регион может испытывать проблемы, исходя из факторов своего географического положения, демографических показателей, условий климата, степени социального развития. Все эти факторы относятся к внутренним угрозам стабильности региона. К внешним угрозам мы можем отнести, например: нестабильность экономики в стране, снижение федерального финансирования, природные бедствия, изменения в структуре власти и так далее. Можно сказать что, экономическая безопасность региона определяется его способностью к противостоянию экономическим внутренним и внешним угрозам [6, с.654].

Экономическая безопасность регионов является одной из составляющих национальной экономической безопасности

Принципы экономической безопасности субъекта регионального хозяйствования:

- нацеленность на поддержание роста экономики региона;
- поддержание уровня занятости населения с учетом потребности региона;
- способность к реализации собственных проектов;
- поддержание высокого уровня жизни населения;
- внедрение собственных решений по стабилизации экономики; гибкое реагирование на угрозы федерального уровня.

Для предупреждения проблем развития территориальной экономики, а так же для предотвращения возможного ущерба, региональными властями должны анализироваться индикаторы экономической деятельности страны. Одним из главных показателей, который представляет собой итог всей деятельности российских регионов за период, является объем валового регионального продукта [3, с.85].

Валовой региональный продукт – это показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг.

Принято считать, что размер внутреннего валового продукта должен относиться к мировым нормам так, чтобы не быть ниже среднемирового значения. Кроме того, размер регионального валового продукта рассчитывается относительно каждого человека, представляющего население данного района. Этот параметр наиболее точно показывает уровень жизни населения региона. Если этот показатель низкий, то региональным властям необходимо принять решения по выявлению и устранению угроз экономической безопасности территориального субъекта.

Так же можно проанализировать слабые места в экономике России по следующим критериям:

- индекс производства;
- уровень безработицы;
- обеспеченность бюджета региона;
- объем налоговых поступлений;
- количество населения с доходами ниже прожиточного минимума;
- средний доход на человека;
- рост доходов человека.

Помимо того существует рабочая таблица для анализа пороговых значений деятельности субъекта регионального хозяйствования.

Для эффективной деятельности субъекта с экономической точки зрения необходимо:

- подобрать шкалу оценки для деятельности региона с учетом индивидуальных характеристик;

- вести систематический контроль показателей, для предупреждения кризисных ситуаций;
- сформировать модель учета показателей в динамике [5, с.132].

Национальная безопасность экономики страны во многом зависит от эффективной деятельности регионов. Только при адекватном взаимодействии федеральных и местных властей государству удастся сохранять стабильное экономическое положение и выйти в состояние экономического роста.

Наиболее адекватной основой изучения экономической безопасности региона является теория сложности, в которую органично встроены системно-самоорганизационный и институционно-эволюционный подходы.

Проблемы обеспечения экономической безопасности России решаются следующим образом:

- грамотная аналитика и выявление слабых мест в экономике страны, многогранное изучение вопроса на основе опыта прошлых лет (в т. ч. в других государствах);
- прогнозирование: предполагает анализ риска появления угроз безопасности, даётся детальный прогноз возможных исходов;
- разработка долгосрочной стратегии и конкретных мероприятий по снижению угроз;
- создание независимых источников, включая научную и технологическую сферу;
- нормализация и поддержка благоприятных международных отношений;
- разработка и улучшение законодательной базы в сфере экономики;
- формирование финансовой независимости: снижение долга перед другими странами, отказ от кредитов.

Это далеко не весь перечень задач, но здесь представлено самое необходимое.

Экономические перспективы России фокусируются на неопределенности и открытости системы к переменам, что необходимо для решения сложившихся на сегодняшний день проблем в обеспечении экономической безопасности на региональном уровне, связанных с созданием соответствующих условий и предпосылок для стабильного, устойчивого функционирования и развития финансового сектора России, как относительно обособленной территории и как органичной части хозяйственного комплекса страны.

К внутренним проблемам относятся опасности, возникающие в результате политики органов власти и частных предпринимательских структур. Среди внутренних проблем можно выделить: потерю производственной и продовольственной независимости, потерю внутреннего рынка, неэффективность исполнения регионального бюджета [2, с.98].

Современное состояние безопасности и перспективности финансово сектора регионов России оставляет желать лучшего, поэтому решением проблемы становится переход от экспортно-сырьевого развития к инновационному. Преимущества в науке, образовании и технологиях становятся решающим фактором, способствующим экономическому развитию. Важно сделать прорыв в отраслях, являющихся основной специализацией РФ на мировом рынке. 4 основных стратегии:

- конкуренция в энергетике, транспорте, аграрном секторе;
- формирование мощного НТК;
- диверсификация национального хозяйства;
- развитие рынка, предпринимательства, обеспечение на законодательном уровне.

Тенденции развития создают и определённые риски. Перспективы зависят от объективных условий развития мирового хозяйства и субъективных — процессов, происходящих на мировой арене и в отдельных регионах РФ. Экономическая безопасность России 2018 года всё ещё оставляет желать лучшего, поэтому ищутся новые партнёры, экономика постепенно развивается. Стратегия до 2030 года должна помочь в решении множества проблем.

Самым главным условием обеспечения экономической безопасности региона является рациональное, постоянно совершенствующее управление со стороны региональных государственных органов, постоянный мониторинг угроз и своевременное принятие мер по их снижению или ликвидации.

Литература:

1. Джур В. В., Кузьменко В. М. Экономическая безопасность региона: социальный аспект // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 2096–2100
2. Комарова, О.В., Плисова И.А. Анализ индикаторов экономической безопасности региона (на примере Свердловской области) // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам IX междунар. науч.-практ. конф. — № 7(9). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 96-103.
3. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Текст]: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 351 с.
4. Лаврут Н.С. Экономическая безопасность регионов как основа безопасности страны // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013. – С.36-42
5. Логинов, К.К. Анализ индикаторов региональной экономической безопасности [Текст] // Вестник СибАДИ. 2015. - № 2 (42). - С.132-139.
6. Чичканов, В.П., Беляевская-Плотник Л.А. Анализ подходов к оценке региональных процессов формирования социально-экономической безопасности [Текст]// Экономика региона. 2016. - № 3. - С.654-669.

7. Экономическая безопасность: учебник для вузов [Текст] / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. - М.: Юрайт, 2016. - 478 с.

Бабич О.Г.
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ г.Уфа

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 2014-2018 гг.

Аннотация: в данной статье был проведен анализ рентабельности страховых организаций по всей России и в разрезе трёх крупных компаний с 2014 по 2018 года. В качестве объекта анализа был выбран показатель рентабельности страховой деятельности. В результате проведенного анализа была выявленная положительная динамика.

Ключевые слова: технический результат страховой деятельности, страховая премия, рентабельность.

Рентабельность – относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели предприятия рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, идентифицируют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношения эффекта с затраченными ресурсами [1].

Существуют различные виды показателей рентабельности, это например такие показатели как чистая рентабельность, рентабельность страховой деятельности, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и т.д.

Показатели рентабельности способны характеризовать также окупаемость затрат, прибыльность продаж и доходность капитала.

Одним из наиболее наглядных показателей для страховой организации является рентабельность страховой деятельности.

$$\text{Рентабельность страх. деятельности} = \frac{\text{Технический результат от страховой деятельности}}{\text{Страховая премия за период}} \quad (1)$$

Технический результат определяется как разность между доходами и расходами, относящиеся к страховой деятельности.

Показатель рентабельности отражает эффективность страховой деятельности по отношению к обороту. По- существу, это рентабельность продаж. Рентабельность продаж отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации страховых услуг [2].

Далее перейдем к расчету рентабельности страховой деятельности организаций РФ.

На основе данных с сайта Центрального Банка России [5], определим технический результат от страховой деятельности по страховым организациям в нашей стране (Приложение А). Для этого из страховых взносов (премий) вычтем выплаты по договорам страхования.

Таблица 1. Расчет рентабельности страховой деятельности по всем страховым компаниям РФ за период 2014-2018 гг., тыс.руб

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	Изменение 2018 к 2014
Технический результат от страховой деятельности	64 007 018	193 360 030	275 549 750	369 119 469	457 033 116	7,14
Страховая премия	987 772 587	1 023 819 318	1 180 631 588	1 278 841 595	1 479 501 127	1,49
Рентабельность страховой деятельности	6,48	18,89	23,34	28,86	30,89	4,76

*Таблица составлена автором по материалам сайта ЦБ РФ

Технический результат ежегодно в 2018 году относительно 2014 года, увеличился в 7,14 раз или вырос на 393 026 098 тыс.руб. Это может быть обусловлено развитием страхового дела в России и появлением большого количества субъектов страхового дела на рынке.

Динамический ряд страховой премии демонстрирует позитивную тенденцию ежегодного увеличения на протяжении 2014-2018 гг. За 5 лет прирост страховых премий составляет 49,8 % или 491 728 540 тыс. руб. Также стоит отметить, что рост размера страховых премий с течением времени идет неравномерно, наибольший прирост можно отметить в 2018 году.

Далее проанализируем показатель рентабельности страховой деятельности по трём крупным компаниям России – Росгосстрах, ВТБ-Страхование, Согаз.

Таблица 2. Динамика расчета чистой рентабельности по трем крупным страховым компаниям РФ за 2014-2018 гг., тыс.руб.

№	Наименование страховой компании		2014	2015	2016	2017	2018	Изменение 2018 к 2014 г.г.
1	Росгосстрах	ТР	41 350 000	-	8 905 001	9 138 079	7 265 889	0,17
		СП	1 298 663 000	2 767 000	125 206 000	78 841 965	60 806 771	0,05
		ЧР	3,18	-	7,11	11,59	11,94	3,75
2	Согаз	ТР	13 365 065	19 256 325	23 659 321	6 057 256	8 493 548	0,63
		СП	105 229 900	532 586 326,2	763 256 321	158 075 416	160 525 432	1,52
		ЧР	12,70	3,62	3,10	3,8	5,29	0,41
3	ВТБ страхование	ТР	85 628 522	10 400 000	14 503 624	10 456 463	11 475 910	0,13
		СП	6 173 052 000	777 600 000	16 104 309	73 773 814	125 108 868	0,02
		ЧР	1,39	1,34	9,00	14,17	9,17	6,59

*Таблица составлена автором по материалам сайта ЦБ РФ

По данным таблице 2, видно, можно сделать следующие выводы.

Рентабельность страховой деятельности компании Росгосстрах за анализируемый период увеличилась в 3,75 раза, данный рост обусловлен одновременными увеличением доли технического результата в отношении к страховым премиям.

Рентабельность страховой деятельности компании Согаз, напротив, сократилась за 2014-2018 гг. Ее уровень упал с 12,7 % до 5,29 %. Это напрямую связано с сокращением технического результата от страховой деятельности.

Рентабельность страховой деятельности компании ВТБ-Страхование имеет скачкообразную динамику, но в целом стоит отметить тенденцию к увеличению. В 2018 году этот показатель составил 9,17 %, в то время как в 2014 он составлял 1,39 %.

Благодаря проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что в целом рентабельность страховой деятельности страховых организаций РФ ежегодно увеличивается.

Таким образом, в России в настоящее время наблюдается позитивная тенденция. Это способствует увеличению финансовой устойчивости страховой компании (снижаются риски, связанные с возможным невыполнением страховых обязательств и обязательств по возврату заемных средств). Также высокий уровень рентабельности привлекает большое количество инвестиций, что в свою очередь способствует развитию отрасли в целом.

Литература:

1. Страхование : учеб. пособие / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 357 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Ефимов О.Н. Инвестиционная деятельность страхового бизнеса: структура, проблемы, возможные решения. Страховое дело. 2018. № 8 (305). С. 54-60.
3. Ефимов О.Н.Олигополия и концентрация страхового рынка России: структура и механизмы функционирования. Экономика и менеджмент систем управления. 2018. Т. 29. № 3-2. С. 219-227.
4. Ефимов О.Н., Хузиахметова Р.Р. Страховой бизнес от РСБУ к МСФО - проблемы и особенности перехода. Страховое дело. 2017. № 11 (296). С. 54-62.
5. Ефимов О.Н., Кочубей И.А.Страховой рынок и страховой бизнес: проблема региональной дифференциации. Страховое дело. 2017. № 5 (290). С. 13-19
6. Сайт Центрального Банка РФ. - URL: <http://www.cbr.ru>

ПРОБЛЕМЫ И ДИНАМИКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ГРУППЫ «СОГАЗ»

Аннотация: В статье рассматривается движение состава и структуры собственных средств страховой группы «СОГАЗ» и входящих в нее страховых организаций за 2013-2017г., Анализируется динамика уставного капитала и нераспределенной прибыли страховой группы. Исследуются также состав и структура собственных средств входящих в группу страховых компаний «Согаз-Мед» и «Согаз-Жизнь» за тот же период. Сделан вывод о стабильной финансовой устойчивости страховой группы.

Ключевые слова: собственные средства, тенденция, уставный капитал, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, структура капитала.

Страховая группа «СОГАЗ» занимает лидирующие позиции на страховом рынке России и, вследствие этого, оказывает сильное влияние на экономику страны. Вопросы страхования и, в частности, деятельности консолидированных страховых групп рассматриваются в работах российских экономистов Ефимова О.Н. [1–5], Лужевской А.С. [7], Шаховой С.Н. [9], Якушевой И.В. [10]. Идеи, результаты и положения исследований данных авторов легли в основу нашей статьи.

По итогам 2017года АО «СОГАЗ» остается ведущим страховщиком в таком крупном сегменте рынка, как страхование имущества юридических лиц. Доля компании в общих сборах по этому виду страхования выросла за год с 40,2% до 46%. Неизменно лидирующую позицию АО «СОГАЗ» занимает на рынке личного страхования, в частности, добровольного медицинского страхования (ДМС). За год сборы компании по ДМС выросли на 16,6%, а доля на рынке увеличилась с 24,1% до 27,1%. По итогам 2016 г. доля СОГАЗа на рынке ОСАГО составила 3,6%, автокаско – 3,6%.

В 2017 г. АО «СОГАЗ» укрепило лидерство в сфере авиационного страхования. Доля на рынке авиакаско увеличилась с 26,2% до 33,8%, а в сфере 28 страхования ответственности владельцев средств воздушного транспорта – с 22,8% до 31,7% [6; 8].

Таблица 1. Состав и структура собственных средств страховой группы «Согаз» за 2012-2016 г., тыс. руб.

№ п/п						
	Уставный Капитал	Переоценка имущества	Добавочный капитал (без переоценки)	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Собственные средства
	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2013	15 111 483	350 082	13 623	442 305	14 430 958	30 348 451

Продолжение таблицы 1

	49,80	1,15	0,004	1,45	47,5	100
2014	15 111 483	329 728	13 623	872 804	20 718 767	37 046 405
	40,80	0,89	0,036	2,35	55,92	100
2015	15 111 483	20 280 52	13 623	872 804	27 042 140	45 068 102
	33,53	4,50	0,03	1,93	60	10
2016	15 111 483	16 097 65	13 623	872 804	39 196 193	56 803 868
	26,6	2,83	0,02	1,53	69	100
2017	25 061 122	14 42 470	13 623	872 804	51 151 174	78 541 193
	31,9	1,83	0,017	1,11	65,12	100

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности «Согаз» : <https://www.sogaz.ru/m/sogaz/about/investor/>.

Исходя из таблицы можно сделать вывод, что уставный капитал с 2012-года не менялся, оставался таким же, а в 2017 году он значительно увеличился. Размер добавочного капитала остается стабильным.

Собственные акции, выкупленные у акционеров в «Согаз» отсутствуют.

Как видно из таблицы, резервный капитал имеет тенденцию к повышению, что говорит о том, что у компании растет чистая прибыль.

Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, что свидетельствует о наличии свободных денежных средств.

Таким образом, собственные средства имеют тенденцию к повышению до 2016 г., однако в 2017 г. за счет значительного уменьшения уставного капитала собственные средства тоже уменьшились.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятие является финансово устойчивым.

Рассмотрим динамику движения собственных средств страховой группы « Согаз» (рисунок 1).

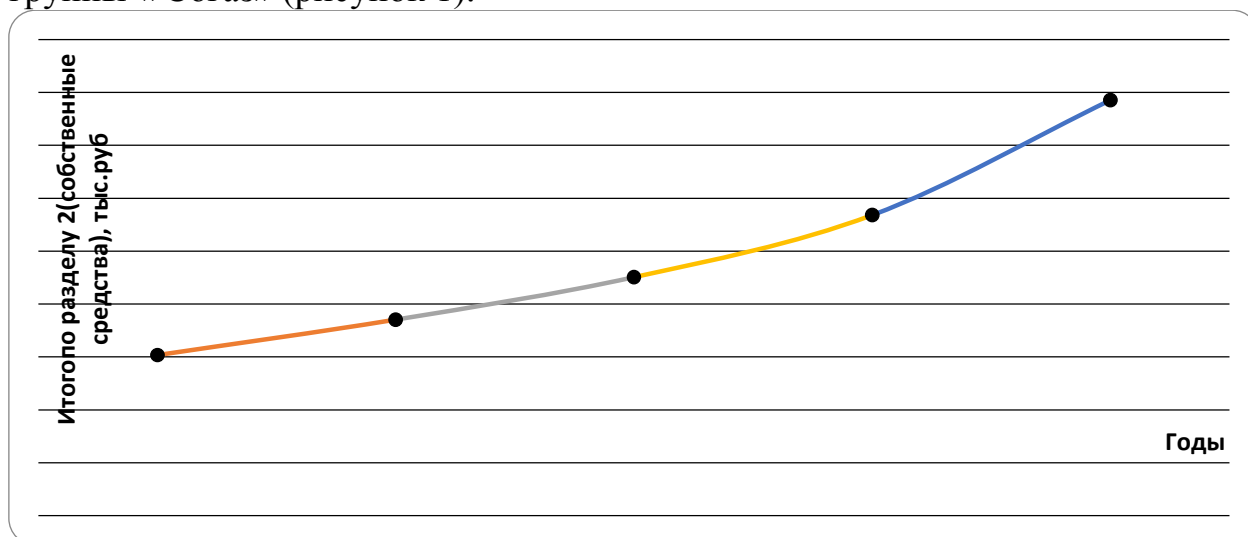


Рисунок 1 - Динамика собственных средств страховой компании «СОГАЗ» за 2012-2016 гг., тыс. руб.

Как видно из графика, динамика собственных средств страховой компании имеет положительную тенденцию, что говорит об эффективной работе организации.

Далее рассмотрим состав и структуру собственных средств дочерних компаний «Согаз-Мед» и «Согаз-Жизнь» страховой группы «Согаз.

Таблица 2. Состав и структура собственных средств страховой компании «Согаз-Мед» 2013-2017 г.г., тыс. руб.

№ п/п	Элементы собственного капитала			
	Уставный Капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Собственные средства
	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2013	151 107	5 278	111 980	263 087
	57,4	2,0	42,5	100
2014	151 107	5 278	249 203	400 310
	37,7	1,31	62,2	100
2015	151 107	5 278	339 846	487 418
	31,0	1,08	69,7	100
2016	171 607	5 278	598 228	818 396
	20,9	0,6	73,9	100
2017	171 607	6 333	705 932	902 865
	19,0	0,7	78,2	100

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности «Согаз» : <https://www.sogaz.ru/m/sogaz/about/investor/>.

Исходя из таблицы 2 можно сделать вывод, что уставный капитал также с 2013 годы не менялся, а с 2016 года значительно увеличился и составил , и на протяжении двух лет оставался неизменным. Резервный капитал с 2013-2016 годы тоже не менялся, и только в 2017 году он увеличился. Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, за счет чего собственные средства тоже имеют положительную тенденцию.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что страховая группа «Согаз-Мед» является финансово устойчивой.

Таблица 3. Состав и структура собственных средств страховой компании «Согаз- Жизнь» 2013-2017 г., тыс. руб.

№ п/п	Элементы собственного капитала			
	Уставный Капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Собственные средства
	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2013	530 000	140 000	356 890	1 018 173
	52,05	13,7	35,05	100
2014	530 000	140 000	412 867	1 082 867
	48,9	12,9	38,1	100
2015	530 000	140 000	805 279	1 475 279
	35,9	9,4	54,5	100
2016	530 000	140 000	1 117 525	1 787 525
	29,6	7,8	62,5	100
2017	530 000	140 000	1 567 157	1 821 560
	29,09	7,6	86,03	100

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности «Согаз» : <https://www.sogaz.ru/m/sogaz/about/investor/>.

Из данной таблицы видим, что уставный капитал с 2013-2017 годы не меняется. Нераспределенная прибыль в 2017 году по сравнению с 2016 г увеличилась на 62,5% и составила 1 567 157. Резервный капитал в 2016г и 2017г не менялся, остался таким же . Исходя из этого можно сделать вывод, что страховая группа «Согаз-Жизнь» является финансово устойчивой.

Можно сделать вывод, что страховая группа «Согаз-Мед» и «Согаз-Жизнь» являются финансово устойчивыми. Нераспределенная прибыль страховой группы «Согаз-Жизнь» имеет тенденцию к повышению, за счет чего собственные средства тоже имеют положительную тенденцию. Финансовая устойчивость и надежность остаются ключевыми конкурентными преимуществами СОГАЗа.

Литература:

1. Ефимов О.Н. О некоторых профессиональных участниках страхового рынка В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России. Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв. редактор). 2014. С. 253-258
2. Ефимов О.Н. Функции явления как научная проблема. Дискуссия. 2014. № 11 (52). С. 47-50.
3. Ефимов О.Н. Емкость рынка: теоретические аспекты понятия и один из ординарных методов расчета (на примере системы страховых услуг). Экономика и предпринимательство. 2015. № 3-2 (56). С. 930-936
4. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140.
5. Ефимов О.Н. Экономическая сущность и особенности проявления франшизы в страховом бизнесе. Страховое дело. 2015. № 8 (269). С. 26-30.
6. Консолидированная отчетность «СОГАЗ» [Электронный ресурс] - Режим доступа- <https://www.sogaz.ru/m/sogaz/about/investor/>.
7. Лужевская А.С. Оценка финансовой устойчивости страховой компании «Согаз» / А.С. Лужевская // Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина -2017- 155-163с.
8. Страховая группа СОГАЗ: Официальный сайт [Электронный ресурс] . - Режим доступа - <https://www.sogaz.ru/>
9. Шахова С.Н. Инновационные направления развития страховой деятельности на примере АО «Согаз»./ С.Н. Шахова// Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина-2016-56-58с.
10. Якушева И.В. Согаз-Жизнь: взгляд в будущее/ И.В.Якушева // Всероссийский союз страховщиков -2015-10-15с.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье проведен анализ динамики внутреннего и внешнего государственного долга Российской Федерации. Рассмотрена структура показателей, характеризующих величину долговых обязательств Российской Федерации. Произведен анализ динамики доли внешнего государственного долга в Валовом внутреннем продукте РФ.

Ключевые слова: бюджет, внешний долг, внутренний долг, динамика, структура.

Финансовая устойчивость государства определяется, прежде всего, состоянием государственного бюджета, а также величиной государственного долга, к которому относятся долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами Российской Федерации, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями и т.д. [2].

Общая величина долга государства - сумма всех нетто-задолженностей, представляющих собой сумму кредитов, полученных государством за определенный период, за вычетом суммы погашенных за этот период займов. Величина госдолга исчисляется в национальной валюте или её эквиваленте в любой другой валюте. Государственный долг в Российской Федерации подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний долг - обязательства, возникающие в валюте РФ, а также обязательства субъектов РФ и муниципальных образований перед РФ, возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований). К внешнему долгу относят обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов РФ и муниципальных образований перед РФ, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований) [4].

Внутренний государственный долг напрямую связан с выпуском и размещением государственных ценных бумаг на внутреннем рынке. В основном он представлен государственными сберегательными облигациями и облигациями федерального займа.

За период с 2008 г. по 2017 г. сумма внутреннего государственного долга в среднем ежегодно увеличивалась на 21,64 %, и на конец 2017 г. по данным Росстата составила 7590,59 млрд. руб. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается значительное увеличение величины внутреннего государственного долга с 2094,03 млрд. руб. до 4190,05 млрд. руб. (рис. 1).

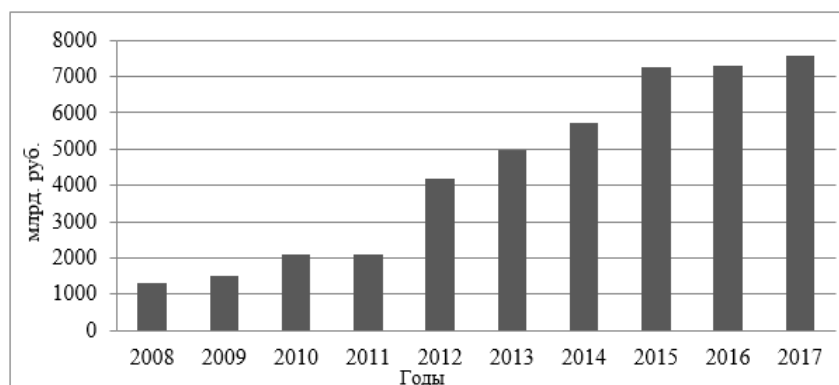


Рисунок 1 – Динамика внутреннего государственного долга Российской Федерации, млрд. руб.

По мнению экспертов, в последнее время на рост внутреннего долга в большей степени оказывают влияние введенные санкции против России, которые запрещают иностранным физическим и юридическим лицам принимать участие в любых операциях с российскими долговыми обязательствами, тем самым привлекая все больше отечественных инвесторов [7].

За период с 2008 г. по 2017 г. наиболее значимый вклад в увеличение государственного внутреннего долга внесли государственные ценные бумаги. Доля облигаций федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД) за рассматриваемый период увеличилась с 22,17 % до 38,74 % (на 16,57 п.п.). Удельный вес облигаций федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД) сократился с 62,6 % до 12,67% (на 49,39 п.п.), а доля государственных сберегательных облигаций (ГСО) увеличилась на 1,92 п.п. Начиная с 2015 г. в структуре внутреннего государственного долга долю стали занимать облигации федеральных займов с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК). За период с 2015-2017 гг. сумма данных облигаций увеличилась с 1000 млрд. руб. до 1594,6 млрд. руб. (в 1,6 раза) и к 2017 г. их удельный вес в структуре составил 19,92 % (рис. 2).

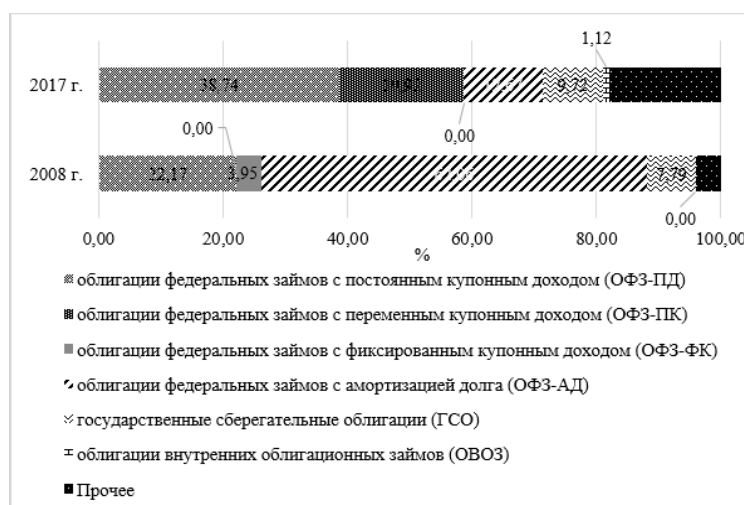


Рисунок 2 – Структура государственного внутреннего долга Российской Федерации, в % к итогу

Задолженность Российской Федерации перед иностранными кредиторами имеет свою специфику. За период с 2008-2017 гг. величина государственного долга перед странами увеличилась на 6,3 млрд. долл. США, и к 2017 г. составила 51,2 млрд. долл. США, в среднем ежегодно за рассматриваемый период увеличиваясь на 14,69%. Однако, в 2010 г. по сравнению с 2008 г. наблюдается уменьшение государственного внешнего долга на 16,25%. По данным Министерства финансов РФ на снижение внешнего государственного долга в большей степени повлияло погашение еврооблигаций, выпущенных в 1998 г. [3]. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. отмечается значительное увеличение суммы внешнего долга Российской Федерации на 15 млрд. долл. США (на 41,89 %) (рис. 3).

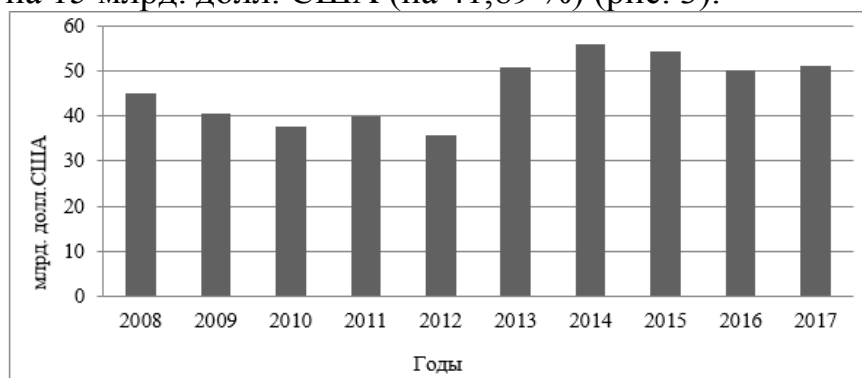


Рисунок 3 – Динамика внешнего долга Российской Федерации, млрд. долл. США

Следует отметить, что произошедший рост во многом был связан с предоставлением иностранным гражданам возможности свободного приобретения облигаций федерального займа (ОФЗ) [5].

Возросший объем заимствований и рост государственного долга увеличивают нагрузку на федеральный бюджет, но несмотря на это, долговая устойчивость на протяжении исследуемого периода сохраняется [3].

В настоящее время наибольшую долю в структуре государственного внешнего долга, выраженного в ценных бумагах, занимает задолженность по внешним облигационным займам, удельный вес которой на 2017 г. составляет 74,6%. За период с 2008 г. по 2017 г структура внешнего государственного долга РФ претерпела заметные изменения. Удельный вес задолженности по внешним облигационным займам увеличился с 63,27% до 74,6% (11,33 п.п.). Доля задолженности перед официальными двусторонними кредиторами сократилась с 11,92% до 0,59%, а удельный вес государственных гарантий РФ в иностранной валюте увеличился на 21,3 п.п.

За период с 2008-2017 гг. задолженность по внешним облигационным займам увеличилась на 4 млрд. долл. США (на 12,53 %), государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте возросли с 0,6 млрд. долл. США до 11,9 млрд. долл. США. В течение рассматриваемого периода задолженность перед официальными двусторонними кредиторами сократилась с 5,2 млрд. долл. США до 1,2 млрд. долл. США. В 2011 г. была полностью погашена задолженность по

облигациям внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ), которая в 2008 г. составляла 4,9 млрд. долл. США (рис. 4).

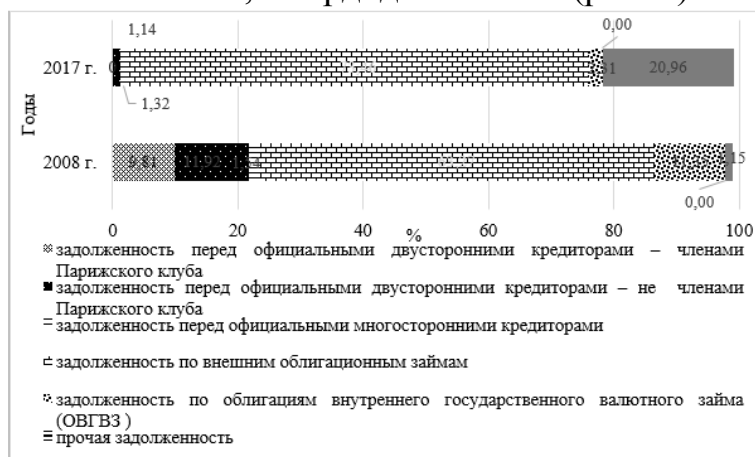


Рисунок 4 – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации, в % к итогу

Одним из наиболее важных показателей, характеризующих величину внешнего госдолга, является соотношение государственного внешнего долга к Валовому внутреннему продукту (ВВП), которое позволяет получить представление о возможности обслуживания внешнего долга за счет перенаправления ресурсов с производства товаров для внутреннего потребления на производство экспортных товаров [3]. Поскольку за весь рассматриваемый период величина данного показателя не превышала критического значения, составляющего 60%, то можно говорить об устойчивости российской экономики перед долговыми нагрузками (рис. 5).

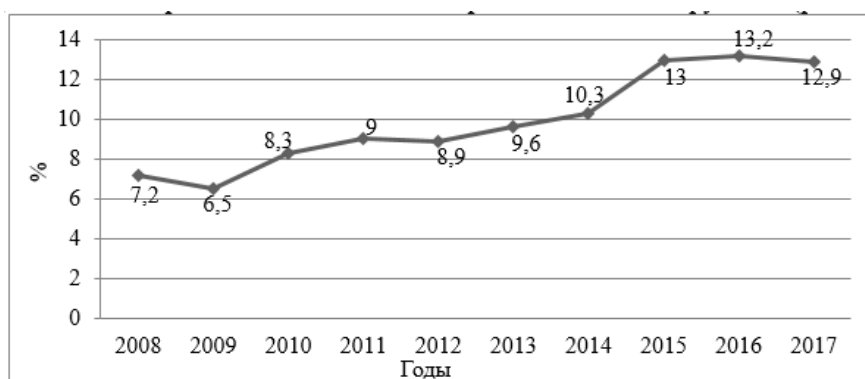


Рисунок 5 – Динамика отношения государственного долга РФ к ВВП, в %

Основными ключевыми факторами изменения в структуре государственного внешнего долга стали:

- сокращение поступлений в бюджет от экспорта на фоне снижения цен на нефть;
- увеличение расходов на оборону;
- введение экономических санкций зарубежными странами в отношении России.

Эксперты Минэкономразвития предполагают, что к 2020 г. объем государственного долга достигнет предельной величины в 25% ВВП, что

означает необходимость балансировки федерального бюджета с 2021 года на уровне структурных доходов [8].

В настоящее время экономика Российской Федерации нуждается в недорогих заимствованиях, но замедление ее роста и увеличение расходов на обслуживание долга в последующие годы могут стать непосильным бременем для страны. Высокий темп роста государственного долга, дорогая стоимость привлечения новых займов и значительный объем условных обязательств государства актуализируют проблему долговой устойчивости и требуют взвешенного управления государственным долгом России [1].

Литература:

1. Давлетшин Д.Р. Анализ внутреннего государственного долга Российской Федерации // Молодой ученый. 2014 №8. С. 449-454.
2. Основные формулы для расчетов показателей динамики. Основы теории статистики: [учеб. пособие] / В. В. Полякова, Н. В. Шаброва; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – 2-е изд., испр. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 148 с.
3. Хамалинский И.В. Государственный долг Российской Федерации: современное состояние // Вестник МИЭП. 2017, №1 С. 32-45
4. Консультант плюс [Электронный ресурс]: "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.08.2018, с изм. от 11.10.2018) БК РФ Глава 14. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ДОЛГ
URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/fb378f01946625e59ee4d214e9d0830fe5081523/#dst100648 (дата обращения: 10.11.2018).
5. РИА Новости [Электронный ресурс]: Общий объем внешнего долга России за год сократился с 40% до 33% ВВП.
URL: <https://ria.ru/economy/20180504/1519934143.html> (дата обращения 14.11.2018).
6. Федеральная служба государственной статистики по РФ. Структура внешнего и внутреннего государственного долга Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_51/IssWWW.exe/Stg/02-12.htm (дата обращения: 10.11.2018).
7. ZNAK [Электронный ресурс]: Внутренний госдолг России за год вырос на 1 трлн рублей. URL: https://www.znak.com/2018-01-23/vnutrenniy_gosdolg_rossii_zh_god_vyros_na_1_trln_rublej (дата обращения 13.11.2018).
8. Консультант плюс [Электронный ресурс]: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения 28.12.2018).

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ

Аннотация: В статье представлены результаты исследования бюджета Пенсионного фонда РФ, причины его нестабильности и возможные выходы из этой ситуации.

Ключевые слова: Пенсионный фонд РФ, бюджет ПФР.

Сбалансированность бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации – одна из самых важных и актуальных проблем среди всех имеющих в сфере социальной защиты пенсионеров. Она в большей степени обуславливается демографическим дефицитом. Необходимо решить данную ситуацию быстро и безболезненно для граждан. Последствия нерешенной задачи могут быть очень неприятными. В первую очередь появятся затруднения с выплатами государственных пенсий по возрасту или с выдачей материнского капитала.

Затем будут затронуты другие статьи расхода фонда: пенсии по инвалидности, по потери кормильца, отмена социальных выплат и другие аспекты. Допустить это нельзя, будет снижено качество жизни пенсионеров и всех слоев общества, которым помогает Пенсионный фонд России, все может обернуться даже народными волнениями. Именно поэтому данную проблему надо решить быстро, а чтобы ее решить, нужно найти причины.

Причин крайне много, но главная – демографическая проблема. Данная ситуация ставит в то положение, при котором пенсионеров становится с каждым годом больше, а экономически активного населения, за счет которых в основном и увеличивается бюджет Пенсионного фонда – меньше. Из этого видим явную трудность – статьи расхода становятся больше ежегодно, а статьи дохода ежегодно сокращаются. Если не решать данную проблему, существование фонда будет под вопросом.

Так же можно ставить в число важных проблемы сокрытия реальных заработных плат. Очень многие работодатели в отчетности указывают заработные платы намного меньше реальных, что уменьшает отчисления в Пенсионный фонд России. Тем самым они усложняют работу фонда в данный момент и уменьшают пенсию своих сотрудников в будущем. Ужесточение наказания за нарушения такого рода и более тщательный контроль за работодателями могут решить данную сложность.

Следующей важной проблемой являются недостаточные отчисления со стороны федерального бюджета в этот фонд. В отчетности Пенсионного фонда России можно увидеть, что отчисления работодателей больше, чем

отчисления из федерального бюджета. Если увеличить данные отчисления, то можно стабилизировать работу фонда. Денежные средства на вливания такого рода можно получить из разницы стоимости барреля нефти в плановом виде и на настоящий момент. В плане на 2018 год стоимость барреля нефти установили на отметке в 55\$, но уже сейчас баррель стоит более 66\$. Именно эта разница дает свободные денежные средства, которые можно потратить на Пенсионный фонд России.

Так же стоит упомянуть грамотность граждан в сфере пенсионного страхования. Многие не знают своих прав, что является недопустимым в правовом государстве. Многие граждане не знают правил и саму систему пенсионного страхования, это ограничивает не только их права, но и возможности как их самих, так и фонда. Это тоже осложняет работу фонда и дестабилизирует его в целом.

Некоторые перечисленные проблемы можно решить, а так же найти дополнительные меры для сбалансирования бюджета фонда. Первой мерой, которую часто предлагает государство, является увеличение пенсионного возраста. Сегодня пенсионным возрастом считается 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин. Подняв эту планку, можно отсрочить время выплат пенсий, что уменьшит нагрузку на фонд. Стоит отметить, что во многих европейских странах пенсионный возраст больше. Например: в Чехии все граждане могут выйти на пенсию в 62 года, в Швеции – в 65 лет, а в Японии – только в 70 лет. Поэтому можно сделать вывод, что наша пенсионная система очень лояльна по возрасту и сравнение с другими странами это доказывает. Данная мера очень часто поднимается на обсуждение, но стоит заметить, что данная мера – крайняя. Большинство россиян не поддержат такое решение.

Следующее решение уже приведено к исполнению – система пенсионных баллов и увеличение трудового стажа. Сейчас ежегодно увеличивают страховой стаж, необходимый для выхода на пенсию по возрасту. В 2018 году он уже составляет 9 лет и до 2024 года он будет увеличиваться на один год, что приведет к тому, что с 2024 года необходимый страховой стаж будет составлять 15 лет.

Это значительно уменьшит нагрузку на бюджет Пенсионного фонда России, так как произойдет отсеивание всех работников с низким стажем. Так же ежегодно происходит увеличение пенсионных баллов, что отсеет всех рабочих с минимальной заработной платой, которую специально снизили.

Одним из методов является поощрение граждан выходить на пенсию позже положенного срока. Данная методика снизит нагрузку на Пенсионный фонд, а так же увеличит пенсию граждан.

Рассмотрим на примере.

- Пол – женский
- Год рождения – 1963
- Количество детей – 1
- Трудовой стаж – 33 года
- Официальная заработная плата – 25 000 рублей

- Размер пенсии - 13685,73 рублей.

Данный пример показывает, сколько получит женщина с таким набором характеристик при выходе на пенсию в положенный срок. Теперь приведем сумму, которую она получит при выходе на пенсию на один год позже. Данная сумма составит 14576,46 рублей. Данная сумма больше почти на одну тысячу рублей.

Теперь приведем данные при выходе на еще больший срок:

- на два года позже - 15594,43 рубля
- на три года позже - 16730,05 рублей
- на четыре года позже - 18002,52 рубля
- на пять лет позже - 19411,84 рубль
- на шесть лет позже - 21135,64 рублей
- на семь лет позже - 23044,35 рубля
- на восемь лет позже - 25186,01 рублей
- на девять лет позже - 27690,2 рублей
- на десять лет позже - 30741,81 рубль

Отчетливо видно, что данная методика может существенно увеличить пенсию граждан. Если брать минимальные и максимальные показатели, то их разница составит 16 165,35 рублей, а это больше, чем в два раза начальной пенсии. Можно сказать, что данная методика действительно может быть полезной как государству, так и гражданам.

Еще одним выходом из ситуации можно считать увеличение поступлений из федерального бюджета. Это действительно будет серьезным увеличением бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. Данные вливания помогут не только увеличить бюджет фонда на данный период, но и помогут преумножить их в будущем, при наличии достойных инвестиционных проектов. Данные проекты будут появляться, когда бюджет Пенсионного фонда России будет стабилен.

Многие эксперты полагают, что привлечение внимания пенсионеров к накопительной системе существенно увеличит сумму, которую можно будет инвестировать в различные прибыльные проекты. Некоторые специалисты даже считают, что необходимо перевести всю пенсионную систему накопительную часть.

Подводя итоги, можно сказать, что данная проблема крайне важна и ее необходимо решать быстро. Правительство уже делает шаги в правильном направлении, постепенно нагрузка на бюджет, возможно, уменьшится именно из-за этих решений. Но возможно, что их будет недостаточно и придется искать еще больше путей. Возможные решения данной ситуации уже были рассмотрены в данной работе, возможно, именно их необходимо использовать для решения данной проблемы.

Литература:

1. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс]: <http://www.pfrf.ru/>

2. Калькулятор пенсии [Электронный ресурс]: <http://opensii.info/pensionnyj-kalkulyator-onlajn-rasschitat/>

Габитова Зиля Хайдаровна, студент – бакалавр
Арсланбаев Ирек Вакильевич, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный университет, г. Уфа

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается сущность финансовых ресурсов. Также приводится анализ финансовых ресурсов СПК имени Салавата Бурзянского района.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, денежные средства, собственный капитал, нераспределенная прибыль, заемные средства.

Финансовые ресурсы - это денежные средства, которые находятся в распоряжении организации и предназначенные для обеспечения ее эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих [1].

Актуальность темы статьи заключается в том, что финансовые ресурсы играют важную роль в развитии сельскохозяйственных предприятий.

Финансовые ресурсы и капитал являются ключевыми объектами исследования финансов организации. В условиях регулируемого рынка чаще употребляется понятие «капитал», который является для финансиста реальным объектом и на который он может воздействовать постоянно с целью получения новых доходов организации. Капитал - это часть финансовых ресурсов, которые задействованы организацией в оборот и приносящих доходы от этого оборота. В этом значении капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов [2].

Проведем анализ финансовых ресурсов СПК имени Салавата Бурзянского района за 2015-2017 года. Основной деятельностью предприятия является разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока.

Таблица 1. Динамика структуры собственного капитала СПК имени Салавата за 2015-2017 гг.

Источники капитала	Наличие средств, тыс. руб.				Структура, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	+/-	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Уставный капитал	1	1	1	0	0,02	0,02	0,02
Резервный капитал	458	458	458	0	9,7	9,6	9,6
Нераспределенная прибыль	4256	4300	4324	68	90,3	90,3	90,4
Итого	4715	4759	4783	68	100,0	100,0	100,0

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что в структуре собственного капитала наибольший удельный вес занимает нераспределенная прибыль. В 2017 году наблюдается увеличение собственного капитала на 68 тыс. руб. Нераспределенная прибыль в 2017 году по сравнению с 2015 г. увеличилась на 68 тыс. руб., это говорит о расширении возможностей пополнения оборотных средств для улучшения хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2. Динамика структуры земного капитала СПК имени Салавата за 2015-2017 гг.

Источники заемных средств	Наличие средств, тыс. руб.				Структура, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	+/-	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Долгосрочные обязательства	396	229	23	-373	83,9	93,9	21,5
Краткосрочные обязательства	76	15	84	8	16,1	6,1	78,5
Итого	472	244	107	-365	100,0	100,0	100,0

За анализируемый период краткосрочные обязательства увеличились. В 2017 году в структуре земного капитала наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства. Долгосрочные обязательства сократились на 373 тыс. руб., то есть на 95 %, это говорит о погашении задолженности перед банками. Уменьшение долгосрочных обязательств вместе с увеличением краткосрочных обязательств может привести к ухудшению финансового состояния предприятия [3].

Таким образом, формирование финансовых ресурсов является основной задачей предприятия. По моему мнению эффективное использование финансовых ресурсов будет актуальна всегда.

Литература:

1. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами: учебник / И. А. Бланк. - Москва: Омега-Л, 2017. -768 с.
2. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - Москва: КноРус, 2017. – 232 с.
3. Фазлыева, Л. И. Оценка финансовой устойчивости СПК «Ай» Кигинского района РБ / Л. И.Фазлыева, И. В. Арсланбаев// Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016.- С. 470-473.

СТРАХОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ КАК ФОРМА МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО “РАЕВСКАЯ” АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Статья посвящена вопросам организации добровольного медицинского страхования работников на примере конкретного предприятия. Показана последовательность процессов страхования, рассчитаны страховая сумма, размер страховой премии, величина выплаты. Произведен сравнительный расчет эффективности страхования с помощью по показателю производительности труда. Сделан вывод о том, что страхование решает проблему сохранения достигнутого финансового положения предприятия и способствует сохранению кадров.

Ключевые слова: производительность труда, экономический эффект, госпитализация, страховая премия, убыток.

Проблема поиска высококвалифицированных работников остро стоит на повестке дня для любого предприятия.

Но не менее важной проблемой является выбор стимулов, которые способны не только привлечь профессиональных специалистов, но и удержать их в компании на длительное время.

Как правило, работодатели выбирают в качестве основного стимула повышение заработной платы [1].

Однако компания не может привлекать работников бесконечным повышением заработной платы, да и конкуренты могут также переманить специалистов высокими зарплатами.

К тому же с заработной платы удерживаются высокие налоги, что не очень выгодно для владельца [4].

Большинство фирм для мотивации персонала, стимулирования профессионального роста и развития, административного воздействия на сотрудников и оптимизации затрат на управление кадрами применяет ряд компенсационных мер.

Медицинское страхование сотрудников — одна из важных составляющих имиджа успешной компании и привлекательности работодателя с точки зрения HR брендинга [2].

Это является хорошим стимулом по удержанию сотрудников от добровольного увольнения и способствует предотвращению текучести кадров. Защищенность работника в социальном плане способствует увеличению временных затрат на работу вместо решения насущных проблем [9].

Корпоративное медицинское страхование компенсирует расходы сотрудников на медицинское обследование, выезд врача на дом,

госпитализацию, стоматологию и прочие процедуры. Повышает уровень здоровья сотрудников фирмы, что положительно сказывается на производительности предприятия, благодаря страхованию расходы за медицинское обслуживание выходят дешевле, а также перекладываются с фирмы на страховщика [3].

Отдельный плюс также имеет программа ДМС для работодателей, поскольку позволяет проявить заботу о сотрудниках и создать у них уверенность в том, что они важны для своего предприятия и не останутся без помощи и поддержки в трудной ситуации.

Главная задача страхования от непредвиденных ситуаций – это компенсация убытка, причиненного здоровью и жизни застрахованного вследствие непредвиденных обстоятельств или наступления заболевания[8].

Социальная защита сотрудников поддерживается при помощи:

- возмещения материального ущерба, причиненного жизни и самочувствию сотрудников при выполнении ими обязанностей по трудовому договору или -в иных установленных законодательством вариантах;
- увеличения заинтересованности предприятий и организаций в понижении уровня профессионального риска;
- финансирования предупредительных событий по уменьшению производственного травматизма и профессиональных заболеваний [9].

Добровольное страхование от несчастных случаев имеет возможность проводиться на основании единых правил, которая предназначена для всех граждан, и специальных критерий, предусматривающих специфику отдельных групп населения (детей, пассажиров, спортсменов, рабочих на опасном производстве и т. д.). Более конкретно рассмотрим добровольное страхование от непредвиденных обстоятельствах на примере предприятия ООО “Раевская” [5].

Таблица 1. Техничко-экономические показатели хозяйственной деятельности

Показатели	2015	2016	2017
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	72552	123646	178064
Прибыль, тыс. руб.	1585,1	10311	25424,8
Среднесписочная численность работников, чел.	131	210	244
Производительность труда, тыс.руб.	553,8	588,8	729,8
Рентабельность персонала	12,1	49,1	104,2

Предметом исследования выступает финансовое состояние предприятия с учетом фактора страхования работников от несчастных случаев и болезней.

Рассмотрим пример, когда в одном из зданий организаций возник пожар и работники получили травмы и ожоги средней тяжести. В несчастном случае пострадали порядка 30 людей.

Расчеты будем вести по двум этапам:

1. Расчеты до наступления страхового случая.
2. Расчеты после наступления страхового случая.

Итак, рассмотрим показатели эффективности использования трудовых ресурсов [7].

Произведем обоснование и расчет величины страховой суммы.

Взносы по договору ДМС включаются в состав расходов в размере, не превышающем 6% от суммы расходов на оплату труда и будут равны 12, 24 тыс. руб. на 1 работника за год.

Страховую сумму рассчитываем по следующей формуле:

$$CC = K * Ц, \quad (1)$$

где: CC – страховая сумма;

K – количество работников;

Ц – количество потерянной выручки на каждого работника.

$$CC = 244 * 34153 = 8\,333\,332 \text{ руб.}$$

По данным официального сайта АльфаСтрахование размер страховой выплаты при госпитализации (страховой риск «Стационарное лечение вследствие несчастного случая или заболевания») определяется в размере от 0,1% до 1% от страховой суммы по данному страховому риску за каждый день стационарного лечения.

Таблица 2. Полный список программ страхования и их стоимость в страховой компании «АльфаСтрахование»

Наименование	Стоимость (рублей)
ALFASYNOPSIS (АНТИОНКО)	от 3000 до 30 000
Альфаклещ	от 150 до 300
Медицина в путешествиях	от 250 до 18 500 (зависит от срока и условий)
Трудовые мигранты	4,306% от страховой суммы
Допзащита	от 3000
Деньги на здоровье	от 0,10% от страховой суммы
Дети и спорт	от 150
Живи	от 0,15% от страховой суммы

Работники предприятия провели в больнице 21 день – это значит, что страховой тариф будет составлять 2, 1%.

Следующим шагом будет расчёт страховой премии.

$$СП = CC * СТ/100, \quad (2)$$

где: СП – страховая премия;

СС- страховая сумма;
СТ – страховой тариф.

$$СП = (8333332 * 2,1/100) = 175\,000 \text{ рублей}$$

Рассчитаем страховую стоимость: 30 чел.*175 000 руб. = 5 249 997 рублей.

Предположим, что в период действия договора страхования произошел пожар и пострадали 30 работников, которые были госпитализированы. Тем самым предприятие понесло убыток в размере 1 024 590 рублей [6].

Таблица 3. Экономический эффект от страхования

Экономический эффект без страхования	Экономический эффект со страхованием
Действительная стоимость = 8 333 332 руб.	Страховая стоимость = 8 333 332 руб.
Страховая премия = 0 руб.	Страховая премия = 5 249 997 руб.
Убыток = 1 024 590 руб.	Убыток = 1 024 590 руб.
Убыток = 1 024 590 руб.	Экономический эффект = 8 333 332 - 1 024 590 = 7 308 742 руб.

Далее рассмотрим, как повлияет на экономические показатели несчастный случай с работниками:

- 1) без учета страхования;
- 2) в случае его страховой защиты.

Без учета страхования в случае несчастного случая на производстве предприятие теряет часть своей выручки, а значит получает убыток. Рассчитаем ее далее по формуле:

$$У = ПВ * К * Ч, \quad (3)$$

где: ПВ- потерянная выручка на каждого работника в месяц,

К– количество неотработанных дней (по болезни),

Ч – численность работников.

$$У = 34143 \text{ руб.} * 21/30 * 30 = 717,2 \text{ тыс. руб.}$$

Отрицательный рост выручки также последует собой уменьшение производительности работников. В текущем периоде производительность труда составляла 729,8 тыс.руб.

Рассчитаем сумму выручки без учета страхования следующим образом:

$$В \text{ б.с.} = В \text{ п.п.} - У, \text{ где} \quad (4)$$

Вб.с. –выручка без страхования,

В п.п.–выручка предыдущего периода,

У- Убыток.

$$В \text{ б.с.} = 178064 \text{ тыс.руб.} - 717,2 \text{ тыс.руб.} = 177\,346,8 \text{ тыс.руб.}$$

Определим производительность труда без страхового случая по следующей формуле:

$$ПТ = В \text{ б.с.} / К = 177346,8 \text{ тыс.руб.} / 244 = 726,8 \text{ тыс.руб.}$$

Произведем далее расчеты финансовых показателей с учетом страхования. В предыдущих расчетах мы определили, что экономический эффект от страхования будет составлять 7308,7 тыс. руб. Эти средства

пойдут как дополнительная выручка предприятия. Далее рассчитаем производительность труда со страхованием [7]:

$$ПТ = В \text{ с.с.} / К = 184665,5 / 244 = 756,8 \text{ тыс.руб.}$$

Полученные результаты внесем в таблицу 3.

Таблица 4. Финансовые результаты ООО “Раевская” с учетом и без учета страхования

Показатель	Без страхования от несчастных случаев	Со страхованием от несчастных случаев
Выручка, тыс.руб.	177 346,8 тыс.руб.	184665,5 тыс.руб.
Производительность труда, тыс.руб.	726,8 тыс. руб.	756,8 тыс.руб
Численность персонала, чел	244	244

Таким образом, по данным таблицы видно, что страхование от несчастных случаев на производстве, не только защищает от возможных потерь, но и увеличивает показатели выручки и производительности труда [7].

Экономическая выгода страхования от несчастных случаев и болезней, как показывает таблица 2, составляет 7 308 742 рублей, что является существенным плюсом для предприятия ООО “Раевская”.

Наши расчеты показали прямую зависимости повышения финансовой устойчивости предприятия от наличия страхования рисков, что приводит к выводу о несомненном положительном влиянии фактора страхования на финансовое положение предприятия-страхователя.

Литература:

1. Ефимов О.Н. Несколько тезисов по поводу определения объекта и предмета страхования. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии Одиннадцатая международная конференция с элементами научной школы для молодежи: сборник научных трудов. ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет", Slovak university of technology in Bratislava; Редколлегия: Л. А. Исмагилова (ответственный редактор), И. В. Дегтярева, Н. А. Сухова. 2011. С. 230-232.
2. Ефимов О.Н. О некоторых профессиональных участниках страхового рынка. В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России. Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв. редактор). 2014. С. 253-258.
3. Ефимов О.Н. Емкость рынка: теоретические аспекты понятия и один из ординарных методов расчета (на примере системы страховых услуг). Экономика и предпринимательство. 2015. № 3-2 (56). С. 930-936.
4. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140.
5. Ефимов О.Н. Экономическая сущность и особенности проявления франшизы в страховом бизнесе. Страховое дело. 2015. № 8 (269). С. 26-30.

6. Ковалевская А.С. Страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний: зарубежный опыт / А.С.Ковалевская, О.А.Феоктистова// Финансы. - 2017. - N 1. - С.45-49.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 378 с. — (Среднее профессиональное образование).
8. Халитова Л.Р. Механизм управления воспроизводством рабочей силы на основе оплаты труда // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. 2012. № 1. С. 142–144.
9. Халитова Л.Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. № 5 (37). С. 157–160.

Галимова Ирина Вазиховна, студент 4 курса
Ефимов Олег Николаевич, к.ф.н. доцент
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, г. Уфа, Россия

СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ФИНАНСЫ СТРАХОВОЙ ГРУППЫ УРАЛСИБ

Аннотация: В статье рассматривается движение состава и структуры собственных средств страховой группы «Уралсиб» и входящих в нее страховых организаций за 2013-2017г. Анализируется динамика уставного капитала и нераспределенной прибыли страховой группы. Исследуются также состав и структура собственных средств входящих в группу страховых компаний «Уралсиб-Жизнь» за тот же период. Сделан вывод о стабильной финансовой устойчивости страховой группы.

Ключевые слова: собственные средства, тенденция, уставный капитал, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, структура капитала.

АО «Страховая группа «УралСиб» - универсальный страховщик федерального масштаба[7]. Компания оказывает широкий спектр страховых услуг розничным и корпоративным клиентам. Уставный капитал составляет 3,3 млрд рублей. Страховая группа «УРАЛСИБ» осуществляет деятельность на основании Лицензии Федеральной службы страхового надзора РФ № 0983 77 от 13.12.2005 г. в рамках 22 видов страхования. Среди них — страхование имущества и ответственности, добровольное медицинское страхование, автострахование [6].

Деятельность ведущих страховых групп российского страхового рынка рассмотрена в работах исследователей страхования [1 – 5] – эти результаты стали методологической и информационной основой нашей статьи.

Региональные подразделения компании ведут работу более чем в 250 городах 71 региона России. ЗАО «Страховая группа «УралСиб» признана

победителем в номинации "За социальную ответственность бизнеса" в рамках национальной премии "Компания года-2009", а также стала лауреатом премии «Золотая Саламандра» в номинации «Социальный проект 2009 года» и премии «Финансовая Элита России» в номинации «Надёжность» [8;9] .

*Таблица 1. Состав и структура собственных средств страховой группы «Уралсиб» за 2013 – 17 гг., тыс.руб. **

Год ы	Элементы собственного капитала					
	Уставный капитал	Переоценка имущества	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II
	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	100 %
2013 г	3 349 898	1 442 470	600 472	205 851	66 821	5 665 512
	29,5	13,1	10,8	1,8	34,8	100
2014 г	3 349 898	1 445 458	600 472	131 843	853 275	6 380 946
	26,2	11,6	9,6	1,5	30,9	100
2015 г	3 349 898	1 453 675	1 357 986	192 227	508 5713	11 439 499
	14,6	6,5	5,3	0,9	17,2	100
2016 г	3 349 898	1 564 456	182 9960	241 000	838 7024	15 372 429
	10,8	4,8	4,0	0,6	12,8	100
2017 г	3 349 898	1 534 564	176 9945	250 000	534 6312	12 250 719
	13,6	6,07	5,0	0,8	16,1	100

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности УРАЛСИБ <https://uralsibins.ru>

Из данной таблицы видно, что наибольшую долю от собственных средств имеет уставной капитал, который с 2013 г. до 2017 г. имеет тенденцию к повышению.

Собственные акции, выкупленные у акционеров в «Уралсиб-Жизнь» отсутствует.

Как видно из таблицы, резервный капитал имеет тенденцию к повышению, что говорит о том, что у компании растет чистая прибыль.

Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, что свидетельствует о наличии свободных денежных средств.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятие является финансово устойчивым.

Рассмотрим состав и структуру собственных средств страховой группы «Уралсиб-Жизнь» в периоды с 2013-2017 гг.

Таблица 2. Состав и структура собственных средств страховой компании «Уралсиб-жизнь» за 2013 – 17 гг., тыс.руб. *

Годы	Элементы собственного капитала			
	Уставный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого по разделу 2
	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %	Доля в объеме собственных средств, %
2013	240 000	19 128	189 187	448 315
	26,7	30,3	20,5	100
2014	240 000	23 781	150 577	414 358
	28,9	32,8	22,2	100
2015	240 000	25 647	179 824	455 471
	26,3	29,8	20,2	100
2016	240 000	31 547	118 306	589853
	20,3	23,1	15,6	100
2017	240 000	36 000	285 448	761 448
	15,7	17,8	12,1	100

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности УРАЛСИБ <https://uralsib-life.ru>

В данной таблице видно, что уставный капитал в 2013 г. и не менялся до 2017 гг.

Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, за счет чего собственные средства тоже имеют положительную тенденцию.

Исходя из этого можно сделать вывод, что страховая группа «Уралсиб-Жизнь» тоже является финансово устойчивым.

Одним из показателей финансово-хозяйствующей деятельности страховой компания является динамика соотношения суммы выплат и суммы полученных премий(коэффициент выплат). Динамика данного показателя приведена на рисунке 1.

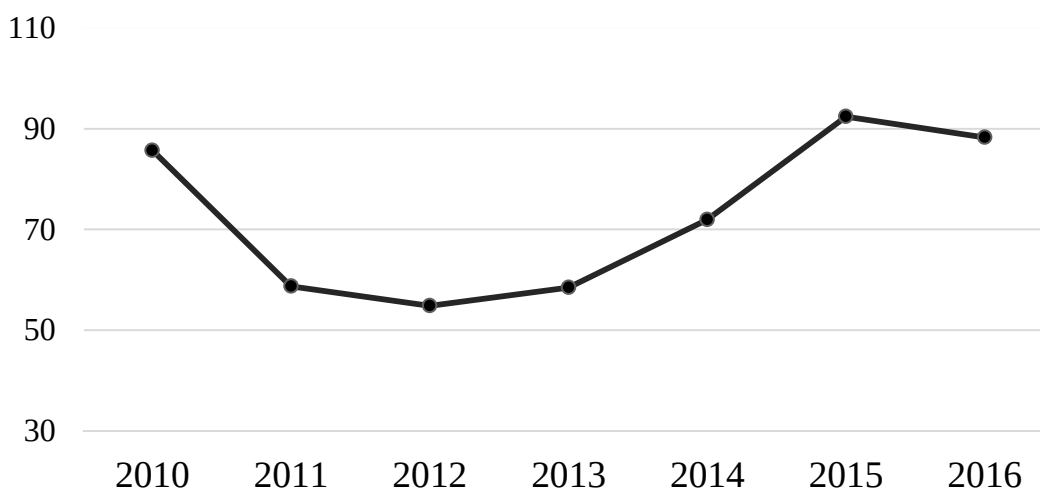


Рисунок 1- Динамика соотношения суммы выплат к сумме полученных премий за 2010-2016 гг., %

Как видно из графика, динамика отношения суммы выплат к сумме полученных выплат премий имеет положительную тенденцию, что говорит об эффективной работе организации.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятия в целом финансово устойчиво, но есть небольшой риск.

В целом по всем 2 компаниям, которые входят в страховую группу «Уралсиб» можно сказать, что они являются финансово устойчивыми, это свидетельствует о стабильном положении компании, превышения доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании. Делается вывод о финансово устойчивой компании и страховой группы в целом.

Литература:

Ефимов О.Н. Экономическая сущность и особенности проявления франшизы в страховом бизнесе

1. Ефимов О.Н. Страховое дело. 2015. № 8 (269). С. 26-30.
2. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140.
3. Ефимов О.Н. Емкость рынка: теоретические аспекты понятия и один из ординарных методов расчета (на примере системы страховых услуг). Экономика и предпринимательство. 2015. № 3-2 (56). С. 930-936.
4. Ефимов О.Н. Функции явления как научная проблема. Дискуссия. 2014. № 11 (52). С. 47-50.
5. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий "страхование", "страховое дело" и "страховой бизнес". Страховое дело. 2015. № 3 (264). С. 18-22.
6. Куприянов В.В. Барсова М.А. Уралсиб страховая группа. 2012. №9(164) С.80.
7. Макейкина С.М., Екимов А.В. Исследование страховой составляющей в совместном бизнесе страховых компаний и банков в современных условиях. 2011. №1(10)
8. Официальный сайт страховой группы Уралсиб в РФ [Электронный ресурс] . - Режим доступа -<https://uralsibins.ru>.
9. Официальный сайт страховой группы Уралсиб-Жизнь в РФ [Электронный ресурс] . - Режим доступа -<https://uralsib-life.ru>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «МТС» И ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

Аннотация: В статье проведен сравнительный анализ финансовых результатов деятельности ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом»: изучена динамика выручки от реализации продукции, валовой прибыли, прибыли от продаж, до налогообложения и чистой прибыли; рассчитан уровень рентабельности продукции и рентабельности продаж и изучена их динамика; проведен факторный анализ прибыли от продаж от рентабельности продаж и полной себестоимости продукции, включая коммерческие и управленческие расходы. На основе коэффициентов автономии, соотношения заемных и собственных средств, финансовой стабильности и абсолютной ликвидности осуществлена оценка финансовой устойчивости организаций.

Ключевые слова: ПАО «МТС», ПАО «ВымпелКом», финансовые результаты, рентабельность, индексный анализ.

Развитие рынка телекоммуникационных услуг в процессе экономического развития государства по праву считается одним из важнейших индикаторов перехода к информационному обществу. Телекоммуникации предоставляют возможность для интеграции внутренних рынков с мировыми, обеспечивают передачу внутренних и внешних потоков информации, необходимых для принятия различных управленческих решений, способствуют увеличению производительности труда на предприятиях и развитию технологических процессов внутри компаний. Это обуславливает актуальность сравнительного анализа финансовых результатов деятельности представителей телекоммуникационного рынка в РФ – ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом».

В 2017 г. Группа МТС вела свою деятельность в 83 регионах России, а также на территории Украины, Республики Армения и Республики Беларусь, в которых она обладает необходимыми лицензиями на оказание услуг связи. Общая численность населения лицензионной территории ПАО «МТС» составляет более 200 млрд. человек [1].

ПАО «ВымпелКом» входит в Группу компаний VEON Ltd. международной телекоммуникационной и технологической компании. Компании, входящие в Группу компаний VEON Ltd. предоставляют услуги клиентам в 12 странах мира, включая Россию, Италию, Украину, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Армению, Грузию, Кыргызстан, Алжир, Бангладеш и Пакистан. По состоянию на 31 декабря 2017 г. общее количество абонентов компаний Группы компаний VEON Ltd. составляло 240 млрд. человек [2].

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности организаций, являются выручка от реализации продукции, прибыль и рентабельность [3].

За изучаемый период 2013-2017 гг. по данным годовых бухгалтерских отчетов ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» выручка от реализации продукции ПАО «МТС» увеличивалась в среднем ежегодно на 11,3 млрд. руб. (на 2,7%) и в 2017 г. составила 442,9 млрд. руб. Выручка от реализации продукции ПАО «ВымпелКом» за изучаемый период времени возрастала в среднем ежегодно на 0,9 млрд. руб. (на 0,3%), в 2017 г. составив 341,2 млрд. руб. (рис.1) [4, 5].

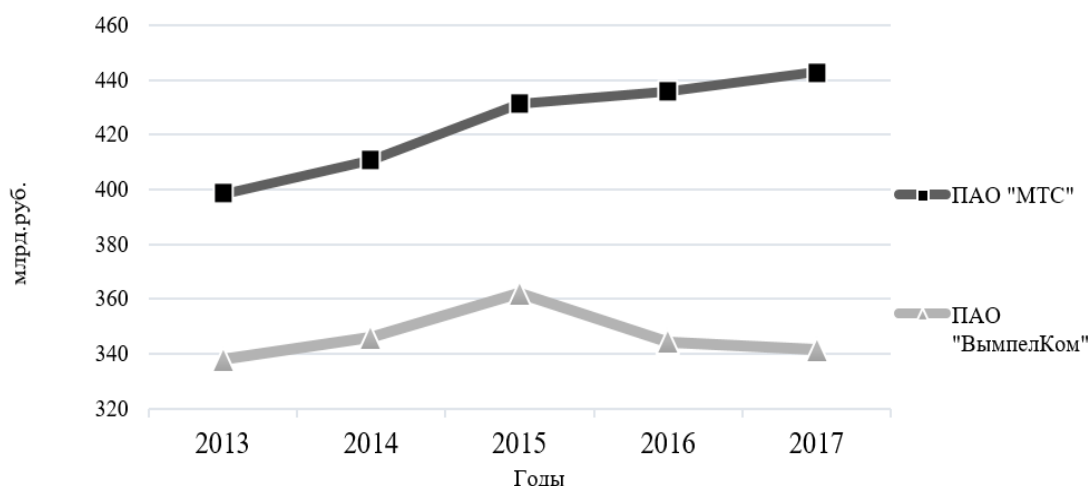


Рисунок 1 – Выручка от реализации ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг., млрд. руб.

Под прибылью понимают объективную экономическую категорию товарно-денежных отношений, охватывающую широкий круг общественных отношений, связанных с образованием, распределением и использованием дополнительного продукта [6, с. 84].

Валовая прибыль ПАО «МТС», определяемая как разность между выручкой от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг (без учета НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию, входящими в себестоимость продукции, возрастала за 2013-2017 гг. в среднем ежегодно на 4,3 млрд. руб. (на 2,8%) и в 2017 г. составила 162,5 млрд. руб., а в ПАО «ВымпелКом» – снижалась в среднем ежегодно на 2,6 млрд. руб. (на 1,7%), в 2017 г. составив 148,0 млрд. руб.

Прибыль от продаж ПАО «МТС», рассчитываемая как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами, также за изучаемый период снижалась в среднем ежегодно на 1,4 млрд. руб. (на 1,4%), в 2017 г. составив 96,1 млрд. руб., а в ПАО «ВымпелКом» – сокращалась в среднем ежегодно на 9,2 млрд. руб. (на 13,7%) и в 2017 г. составила 45,7 млрд. руб.

Прибыль до налогообложения ПАО «МТС», характеризующая финансовые результаты всех видов деятельности предприятия и определяемая путем суммирования прибыли от продаж и доходов за вычетом

убытков от внереализационной и операционной деятельности, за изучаемый период возрастала в среднем ежегодно на 1,8 млрд. руб. или на 2,6%, в 2017 г. составив 75,6 млрд. руб., а в ПАО «ВымпелКом» – сокращалась в среднем ежегодно на 14,8 млрд. руб. или на 39,0% и в 2017 г. составила 9,5 млрд. руб.

Под чистой прибылью понимают прибыль, находящуюся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, обязательных и добровольных платежей в бюджет и различные централизованные фонды, включая доходы за вычетом убытков от чрезвычайной деятельности (страховые возмещения и затраты, связанные с ликвидацией последствий стихийных бедствий). Чистая прибыль ПАО «МТС» за 2013-2017 гг. сокращалась в среднем ежегодно на 5,0 млрд. руб. (на 7,4%) и в 2017 г. составила 56,0 млрд. руб., а в ПАО «ВымпелКом» – снижалась в среднем ежегодно на 8,9 млрд. руб. (на 27,3%), в 2017 г. составив 13,9 млрд. руб. (табл. 1).

Таблица 1. Прибыль ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг.

Год	Валовая прибыль, млрд. руб.		Прибыль от продаж, млрд. руб.		Прибыль до налогообложения, млрд. руб.		Чистая прибыль, млрд. руб.	
	"МТС"	"Вымпел-Ком"	"МТС"	"Вымпел-Ком"	"МТС"	"Вымпел-Ком"	"МТС"	"Вымпел-Ком"
2013	145,3	158,2	101,8	82,6	68,2	68,6	76,1	49,6
2014	150,4	152,9	102,2	79,7	35,3	47,0	51,8	14,8
2015	148,4	134,5	90,5	70,3	67,0	25,8	49,5	32,6
2016	152,9	134,5	84,6	54,8	62,0	31,2	48,5	19,8
2017	162,5	148,0	96,1	45,7	75,6	95,0	56,0	13,9

Источник: составлено по данным годовых бухгалтерских отчетов ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг. [4, 5]

Рентабельность – относительный показатель, отражающий эффективность использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов [7, с. 67]. За рассматриваемый период рентабельность продукции ПАО «МТС», отражающая эффективность текущих затрат по всем видам деятельности, связанным с производственным процессом, увеличилась на 1,6%, составив 100,7% в 2017 г., рентабельность продаж, характеризующая эффективность производственной и коммерческой деятельности, возросла на 0,9%, составив 119,9% в 2017 г.

Рентабельность продукции ПАО «ВымпелКом» сократилась на 3,8%, составив 116,2% в 2017 г., в то время как рентабельность продаж снизилась на 53,1% в 2017 г. по сравнению с 2013 г. и в 2017 г. составила 46,9%.

Прибыль от продаж ПАО «МТС» в 2017 г. по сравнению с 2011 г. сократилась на 5,7 млрд. руб. за счет влияния двух факторов: изменения рентабельности продаж и полной себестоимости продукции, включая коммерческие и управленческие расходы. Прибыль от продаж снизилась на 17,5 млрд. руб. за счет изменения только уровня рентабельности продаж, а только за счет изменения полной себестоимости продукции увеличилась на 11,9 млрд. руб., включая коммерческие и управленческие расходы.

Прибыль от продаж ПАО «ВымпелКом» в 2017 г. по сравнению с 2011 г. снизилась на 36,9 млрд. руб. за счет влияния двух факторов: изменения рентабельности продаж и полной себестоимости продукции, включая коммерческие и управленческие расходы. Прибыль от продаж сократилась на 51,7 млрд. руб. за счет изменения только уровня рентабельности продаж, а только за счет изменения полной себестоимости продукции увеличилась на 14,9 млрд. руб., включая коммерческие и управленческие расходы.

В целом по двум акционерным обществам средняя рентабельность продаж в 2017 г. по сравнению с 2011 г. сократилась на 30,1% за счет изменения двух факторов – прибыли от продаж и доли затрат каждого предприятия в общем объеме затрат одновременно. За этот же период средняя рентабельность продаж снизилась на 30,3% за счет изменения прибыли от продаж и увеличилась на 0,4% за счет изменения доли затрат каждого предприятия в общем объеме затрат.

Таблица 2. Показатели рентабельности ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг.

Год	Рентабельность продукции, %		Рентабельность продаж, %	
	"МТС"	"ВымпелКом"	"МТС"	"ВымпелКом"
2013	99,1	120,8	102,4	91,8
2014	94,7	116,5	97,9	70,4
2015	88,7	94,5	96,5	56,8
2016	94,8	97,5	86,2	61,0
2017	100,7	116,2	102,7	51,7

Источник: составлено по данным годовых бухгалтерских отчетов ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг. [4, 5]

По данным за 2017 г. коэффициенты автономии ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом», характеризующие степень независимости финансового состояния предприятия от внешних источников финансирования, составили 19,3% и 23,9% соответственно, увеличившись по сравнению с соответствующими показателями в 2013 г. на 4,7 п.п. и 3,4 п.п. соответственно. Это означает, что деятельность обеих организаций в значительной степени зависит от внешних источников финансирования.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ПАО «МТС» – 3,4, ПАО «ВымпелКом» – 2,7, в то время как данный показатель за 2013 г. составлял 2,1 для ПАО «МТС» и 4,8 для ПАО «ВымпелКом». Полученные значения показателей свидетельствует о низкой степени обеспеченности заемных средств собственными средствами обеих организаций [8].

Коэффициент финансовой стабильности ПАО «МТС» – 71,8%, ПАО «ВымпелКом» – 79,7%, что ниже соответствующих показателей за 2013 г. на 6,0 п.п. и 1,5 п.п. соответственно. Это говорит о том, что финансовое положение ПАО «ВымпелКом» более устойчиво, нежели финансовое положение ПАО «МТС».

Коэффициент абсолютной ликвидности ПАО «МТС» составил 42,8%, ПАО «ВымпелКом» – 79,2%, в то время как данный показатель за 2013 г. составлял 27,3% для ПАО «МТС» и 64,4% для ПАО «ВымпелКом». Оба акционерных общества способны своевременно погашать задолженность [9]. Однако, значение данного коэффициента более 50% свидетельствует о нерациональной структуре капитала (слишком высокая доля неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах предприятий) [10].

Литература:

1. Отчет в области устойчивого развития группы МТС за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.our2017.mts.ru/ru/index.html> (дата обращения: 29.11.2018).
2. Годовой отчет ПАО «ВымпелКом» за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/disclosure/annual-reports/> (дата обращения: 14.12.2018).
3. Лысов И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. №3 (46). (дата обращения: 04.11.2018).
4. Годовые бухгалтерские отчеты ПАО «ВымпелКом» за 2013-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/disclosure/annual-reports> (дата обращения: 05.11.2018).
5. Годовые бухгалтерские отчеты ПАО «МТС» за 2013-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moskva.mts.ru/about/investoram-i-akcioneram/korporativnoe-upravlenie/raskritie-informacii/godovaya-otchetnost> (дата обращения: 05.11.2018).
6. Горлова О.В., Кривцов А.И., Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие. - М.: ФОРУМ: Инфра-М, 2014. - 368 с. (дата обращения: 17.11.2018).
7. Маслова, Е.Л. Менеджмент: Учебник для бакалавров / Е. Л. Маслова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 336 с. (дата обращения: 17.11.2018).
8. Насыбулина В.П., Стадник А.И., Петров Д.В. Современные показатели анализа финансовой устойчивости предприятия // Теория и практика общественного развития. 2015. №9. (дата обращения: 05.11.2018).
9. Мицель А.А., Соболева М.А. Анализ финансовой устойчивости предприятий сотовой связи России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №6 (240). (дата обращения: 04.11.2018).
10. Донцова Л.В. Сравнительный анализ финансового состояния и результатов деятельности предприятий // ТДР. 2011. №11. (дата обращения: 07.11.2018).

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье изучается динамика и структура привлеченных средств физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах в федеральных округах РФ, выявляется зависимость депозитов физических лиц от среднедушевых денежных доходов населения, производится расчет Индекса развития сберегательного дела.

Ключевые слова: привлеченные средства, кредитная организация, депозит, физические лица, индекс развития сберегательного дела.

Банковские ресурсы представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющих в распоряжении кредитной организации и используемых для осуществления активных операций. Именно ресурсы банка определяют уровень ликвидности и прибыльности всей банковской деятельности. Большую часть ресурсов банка составляют привлеченные средства, т.е. обязательства, имеющие платную, возвратную основу [2].

В РФ к началу 2018 г. по сравнению с январем 2007 г. депозиты физических лиц увеличились на 22,34 трлн. руб. (в 6 раз), при этом вклады в рублях возросли на 17,49 трлн. руб. (в 5 раз), а депозиты в иностранной валюте и драгоценных металлах - на 4,85 трлн. руб. (в 8 раз), составив по данным Банка России 26,09 трлн. руб., 20,64 трлн. руб. и 5,45 трлн. руб. соответственно.

Лидером по объему банковских вкладов физических лиц в России является Центральный федеральный округ, в котором за рассматриваемый период депозиты населения увеличились на 11,07 трлн. руб. (в 6 раз) и составили 12,89 трлн. руб., в основном, за счет г. Москва, Московской и Воронежской областей, в которых вклады физических лиц возросли на 7,84 трлн. руб. (в 6 раз), на 1,24 трлн. руб. (в 8 раз) и на 0,28 трлн. руб. (в 7 раз) соответственно.

Наименьший объем банковских вкладов физических лиц в кредитных организациях отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе, в котором в начале 2018 г. данный показатель составил 0,41 трлн. руб. (рис. 1.).

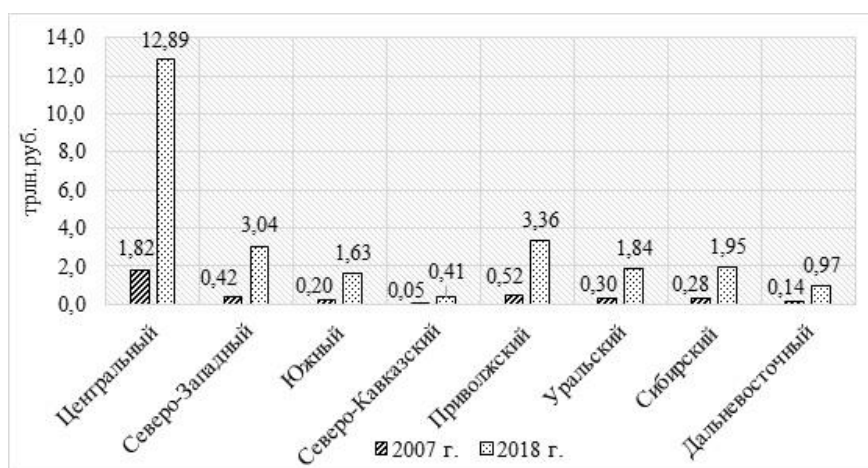


Рисунок 1 – Динамика банковских вкладов физических лиц в федеральных округах РФ на начало года

За рассматриваемый период времени в региональной структуре банковских вкладов физических лиц в РФ существенных изменений не произошло. Если в начале 2007 г. удельный вес депозитов физических лиц, привлеченных в Центральном федеральном округе, был равен 48,61%, то в январе 2018 г. данный показатель увеличился до 49,41%. Рост удельного веса также наблюдается в Северо-Западном, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах (рис. 2.).

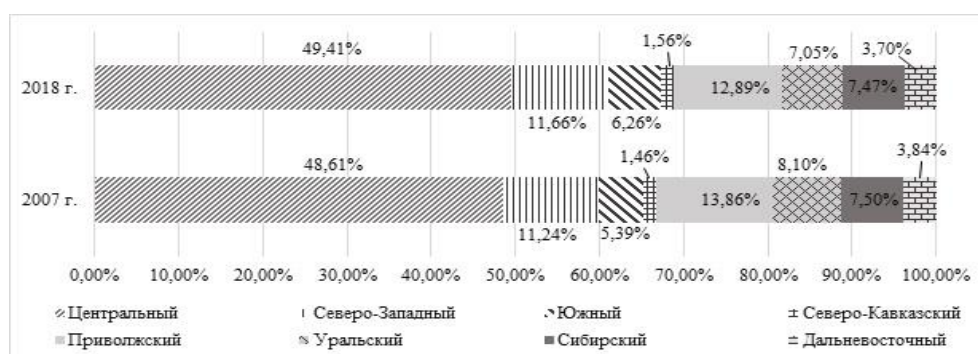


Рисунок 2 – Структура банковских депозитов физических лиц в федеральных округах в РФ на начало года, % к итогу

В течение изучаемого периода объем банковских вкладов физических лиц в рублях возрос во всех федеральных округах в РФ. В наибольшей степени данный показатель увеличился в Центральном федеральном округе – на 1,05 трлн. руб. (на 12,82%), составив 9,19 трлн. руб. В наименьшей степени объем банковских вкладов физических лиц в рублях возрос в Северо-Кавказском федеральном округе - на 0,33 трлн. руб. (в 7 раз) и составил 0,38 трлн. руб.

За рассматриваемый период наблюдается рост объема банковских вкладов физических лиц в иностранной валюте и драгоценных металлах во всех федеральных округах. Наибольший объем вкладов зафиксирован в Центральном федеральном округе: в начале 2018 г. по сравнению с январем 2007 г. данный показатель возрос на 3,29 трлн. руб. (в 8 раз) и составил 3,69 трлн. руб. Лидерами в Центральном федеральном округе являются: г.

Москва, Московская область и Воронежская область, в которых за изучаемый период депозиты физических лиц увеличились на 2,92 трлн. руб. (в 8 раз), на 0,16 трлн. руб. (в 8 раз) и на 0,03 трлн. руб. (в 10 раз) соответственно.

Наименьший объем депозитов в иностранной валюте и драгоценных металлах отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе, в котором на начало 2018 г. по сравнению с началом 2007 г. изучаемый показатель возрос на 0,02 трлн. руб. (в 4 раза) и составил 0,03 трлн. руб. (табл. 1).

Таблица 1. Объем банковских вкладов физических лиц в федеральных округах РФ на начало года

федеральные округа	объем банковских вкладов физических лиц в рублях, млрд. руб.		Кр	объем банковских вкладов физических лиц в иностранной валюте и драгоценных металлах, млрд. руб.		Кр
	2007 г.	2018 г.		2007 г.	2018 г.	
Центральный	1414	9195	6,50	410	3697	9,02
Северо-Западный	353	2436	6,90	69	607	8,83
Южный	183	1455	7,95	19	177	9,27
Северо-Кавказский	49	378	7,66	5	29	5,44
Приволжский	479	2980	6,23	42	383	9,23
Уральский	277	1546	5,58	26	292	11,05
Сибирский	264	1776	6,74	18	174	9,61
Дальневосточный	128	874	6,83	16	93	5,76

В январе 2007 г. в РФ наибольший удельный вес занимают депозиты физических лиц в рублях - 83,87%, удельный вес вкладов в иностранной валюте и драгоценных металлах составляет только 16,13%. Существенное превышение объема рублевых вкладов над депозитами в иностранной валюте и драгоценных металлах зафиксировано во всех федеральных округах. Так, например, вклады населения в рублях в Центральном федеральном округе в 2007 г. составили 77,52%, а депозиты в иностранной валюте и драгоценных металлах – 22,48%. К началу 2018 г. в РФ удельный вес банковских вкладов в рублях сократился до 79,11%, а удельный вес депозитов физических лиц в иностранной валюте и драгоценных металлах наоборот увеличился до 20,89%. За рассматриваемый период удельный вес вкладов населения в иностранной валюте и драгоценных металлах наиболее существенно возрос в Уральском федеральном округе – на 7,19 п.п. и составил 15,89%.

Региональная структура депозитов физических лиц в рублях изменилась несущественно. В начале 2007 г. в РФ лидирует Центральный федеральный округ, удельный вес которого составляет 44,49%, меньше всего удельный вес Северо-Кавказского федерального округа – 1,56%. К январю 2018 г. Центральный федеральный округ занимает 44,55% от общего объема вкладов в рублях, а Северо-Кавказский – 1,83%.

Структура банковских вкладов населения в иностранной валюте и драгоценных металлах также изменилась незначительно. В январе 2007 г. наибольший удельный вес в общем объеме всех банковских вкладов в иностранной валюте и драгоценных металлах занимал Центральный федеральный округ – 67,74%, а наименьший – Северо-Кавказский федеральный округ – 0,88%, к началу 2018 г. удельный вес Центрального федерального округа возрос до 67,82%, а Северо-Кавказского сократился до 0,53%.

При проведении исследования изучена зависимость между объемом вкладов физических лиц и среднедушевыми денежными доходами населения на начало 2007 г. и 2018 г. В начале 2007 г. линейный коэффициент корреляции равен 0,92, это означает, что в федеральных округах между изучаемыми показателями наблюдается сильная прямая связь, т.е. при увеличении среднедушевых денежных доходов населения растет объем банковских вкладов физических лиц. На начало 2018 г. данный коэффициент сократился и составил 0,81, что свидетельствует о сохранении сильной связи между исследуемыми показателями.

Для изучения финансовой активности населения и доверия банковской системе был рассчитан Индекс развития сберегательного дела. По величине данного индекса и в начале 2007 г., и в начале 2018 г. среди федеральных округов, несомненно, лидирует Центральный федеральный округ, в котором значение Индекса развития сберегательного дела в 2007 г. равняется 1,37, а в 2018 г. возрастает до 1,60, т.е. в полтора раза превышает аналогичный показатель в целом по стране. Последнее место занимает Северо-Кавказский федеральный округ, значение Индекса в котором в 2007 г. равно 0,36, а к 2018 г. сокращается до 0,32, что в три раза меньше среднероссийского уровня (рис. 3).

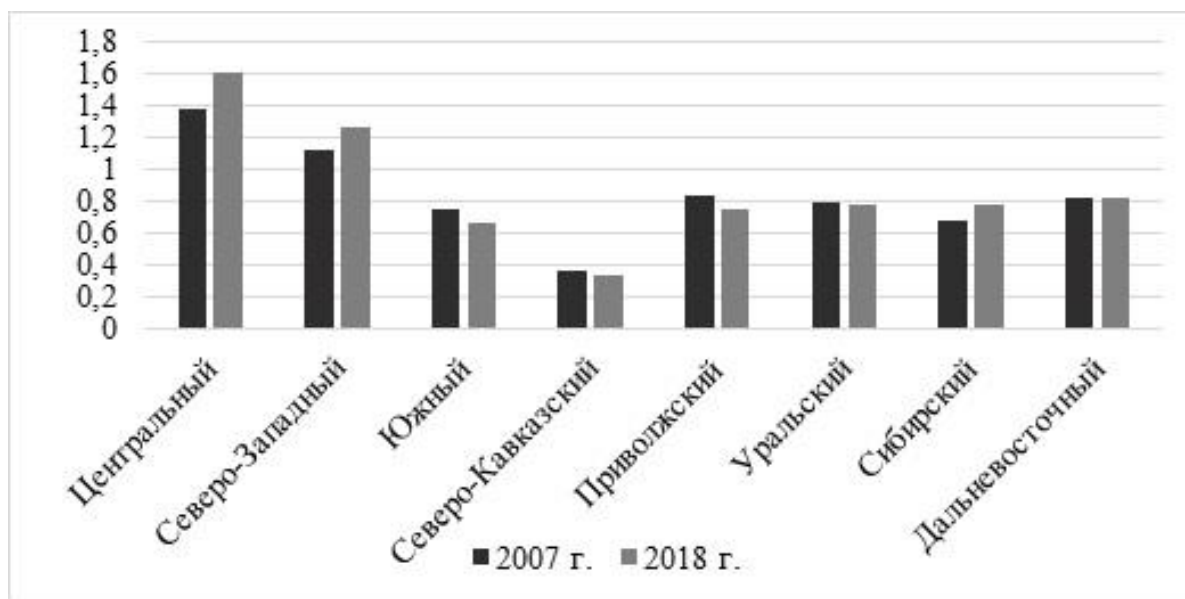


Рисунок 3 – Динамика Индекса развития сберегательного дела в федеральных округах РФ на начало года

Как отмечается в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» для роста банковского сектора и формирования инвестиционных ресурсов необходимо стимулировать население к сбережению денежных средств при помощи совокупности мер, основными из них являются:

- повышение надежности банков и других финансовых институтов;
- развитие финансовой грамотности населения;
- создание новых финансовых инструментов для населения;
- расширение механизма рефинансирования;
- развитие страхования рисков.

Развитие банковского сектора стимулирует развитие финансовой системы РФ, что обеспечивает динамичный и эффективный рост экономики в целом [3].

Литература:

1. Илюнина Д.А., Луняков О.В. сущность и роль депозитных ресурсов коммерческого банка / О.В. Луняков // Финансы и кредит. – 2017. - №32. – С. 1894-1910.
2. Исаева П.Г, Омарова Х.М. Пассивные операции коммерческих банков/ Х.М. Омарова. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015 г. - №9
3. Леонова О.В. Финансовые проблемы банковского сектора экономики, возникшие из-за наложения антироссийских санкций / О.В. Леонова // Российский внешнеэкономический вестник. - 2017. - №1. - С. 56-62.
4. Минашкин, В. Г. Статистика: учебник и практикум для СПО / В. Г. Минашкин; под ред. В. Г. Минашкина. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 448 с.
5. Статистика: учебник для бакалавров/Н.А. Садовникова [и др.]; под ред. В.Г. Минашкина. - М: Издательство Юрайт, 2016.-448с.
6. Шпортова Т.В., Алтынникова Л.А., Солдатова М.А. Ресурсная политика коммерческого банка // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-11. – С. 2441-2445
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения 09.10.2018)
8. Центральный банк Российской Федерации. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс] - <https://www.cbr.ru/publ/bbs/> (дата обращения 08.10.2018)

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Рассмотрена динамика основного показателя России – Валового внутреннего продукта за период с 2008 по 2018 год. В статье произведен анализ структуры ВДС России, который позволит рассмотреть соотношение отраслей экономики в структуре ВДС за 2018 год.

Ключевые слова: национальная экономика, валовый внутренний продукт, динамика ВВП.

Перед Россией на сегодняшний день наиболее остро поставлена такая проблема, как обеспечение долгосрочного устойчивого роста, причем такого, чтобы его темпы смогли бы стать достаточными для обеспечения относительно быстрого приближения российского уровня жизни к уровню жизни в экономически развитых странах Запада. Особое внимание обусловленной проблеме, а именно созданию условий для устойчивого экономического роста, уделяется в настоящей статье.

Под национальной экономикой понимается - сформировавшаяся концепция национального и общественного воспроизводства, которая вмещает себя взаимосвязи отраслей, разновидностей и форм общественного труда, возникшая в следствии длительного исторического эволюционного развития государства.

По словам основоположника структурного анализа национальной экономики Р. Бара, можно утверждать о том, что проведение данного анализа позволяет провести полный и подробный анализ всех экономических процессов страны.

Такой показатель, как внутренний валовый продукт (ВВП), наиболее ярко отображает структуру национальной экономики. ВВП представляет собой совокупность произведённых за год в экономике страны всех товаров и услуг, выраженных в рыночных ценах, которые предрасположены к непосредственному употреблению, использованию, экспорту и накоплению. Представленный показатель является основополагающим элементом оценки, он позволяет осуществит ежегодный анализ эффективности всех отраслей экономики.

По данным представленным на официальном сайте Федеральной службы статистики была рассмотрена динамика ВВП России за период с 2008 по 2018 гг. (рис.1).[1]

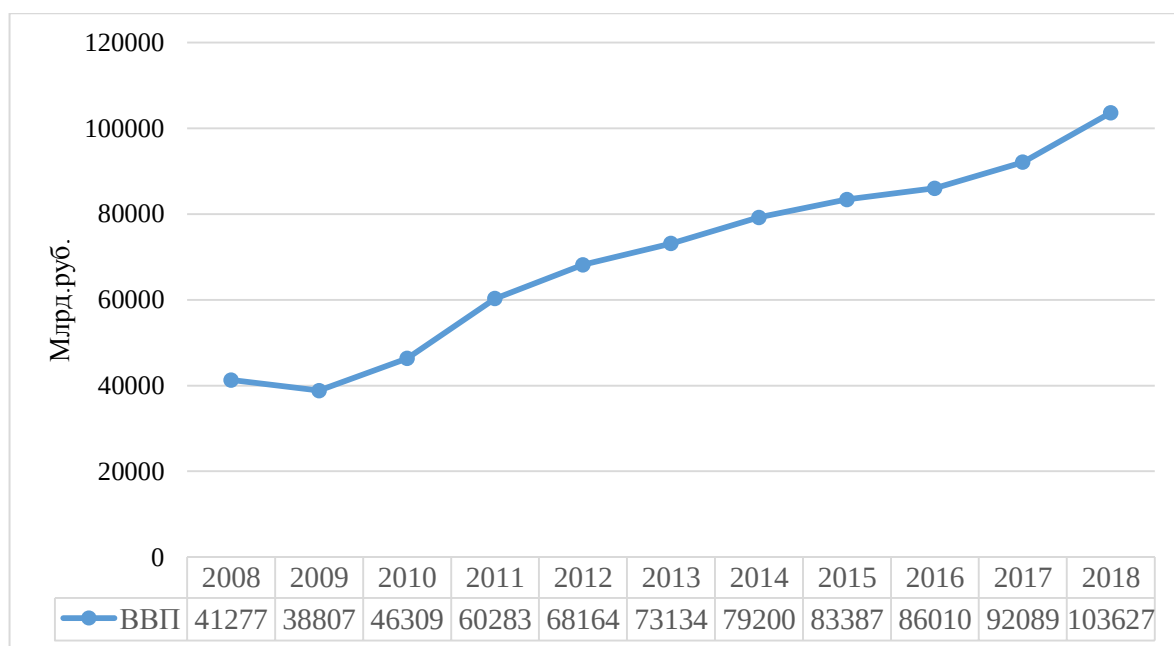


Рисунок 1 – Динамика ВВП России 2008-2018 гг.(составлено автором на основе данных Росстата по [2])

Из представленного рисунка1 выявлена тенденция снижения темпов роста за период с 2011-2016 год. Так, например, темп роста составлял:

- в 2011 г.- 1,30;
- в 2013 г. - 1,07;
- в 2016 г. - 1,03.

Если рассмотреть показатель за 2018 год, то положение было улучшено, где темп роста был увеличен до 1,13.

Для того чтобы мы могли понять какие отрасли национальной экономики являются ведущими, необходимо провести анализ отраслевой структуры ВВП за 2018 год. Для проведения такого анализа были использованы данные приведённые на официальном сайте Федеральной Службы Государственной статистики.

Из общего объема валового национального продукта валовая добавленная стоимость (ВДС) составила 90,3%, а чистые налоги на продукт 9,7%. Для того, чтобы более подробно рассмотреть структуру НДС России построим диаграмму, которая позволит рассмотреть соотношение отраслей экономики в структуре НДС за 2018 год (рис.2). [3]

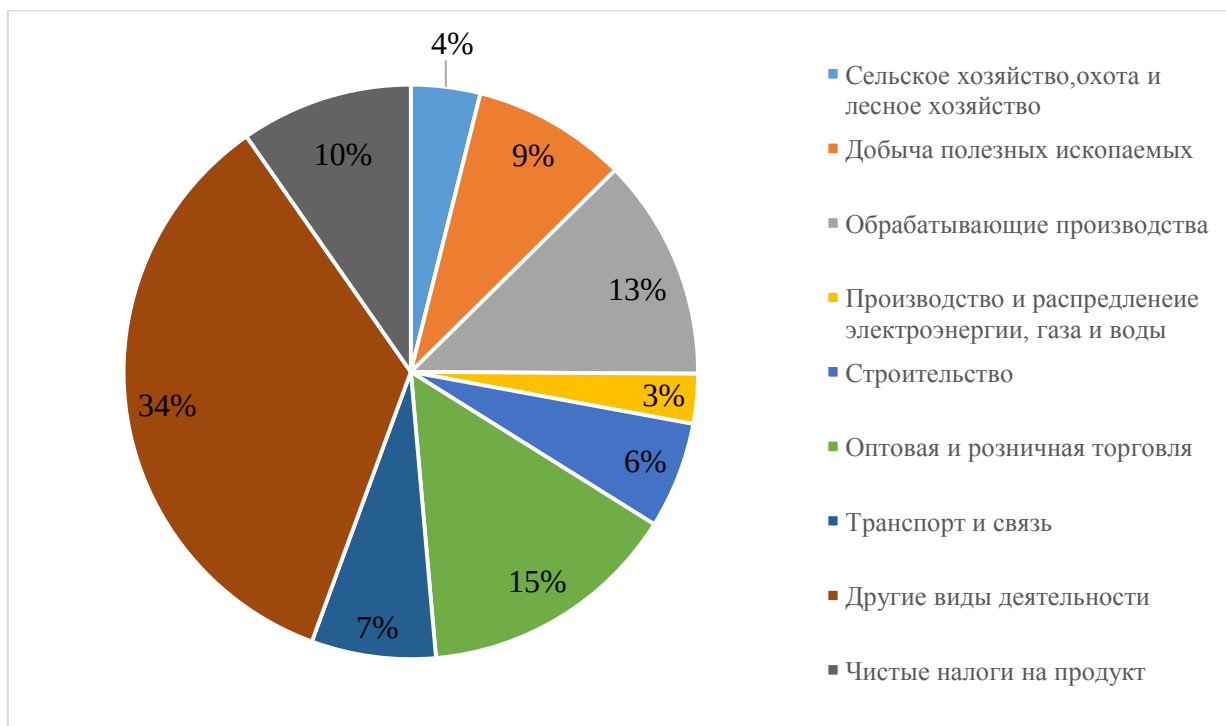


Рисунок 2 – Структура ВДС России за 2018 год (составлено автором на основе данных Росстата по [3])

На сегодняшний момент не существует установленных методов и правил для более точной оценки устойчивости отраслей экономики, а также конкурентоспособности, которые смогли бы на выходе дать такие количественные оценки. Невозможно осуществить анализ, отражающий степень воздействия устойчивости отраслей на макроэкономические показатели, при том его обосновать.

Если рассмотреть рейтинги стран по величине валового внутреннего продукта, который рассчитан по паритету покупательской способности, национальная экономика России занимает 6-е место, где объем составляет 4213 млрд.долл.США. Рейтинг стран представлен в таблице 1.[4]

Таблица 1. Рейтинг стран ВВП от ППС

№	Страна	ВВП, млрд.долл. США
1	Китай	25190
2	США	20494
3	Индия	10505
4	Япония	5594
5	Германия	4356
6	Россия	4213

Если рассмотреть показатель ВВП за 2018 год, то он впервые достиг отметку в 100 трлн руб.. Особую роль в увеличении показателя ВВП страны оказали добыча полезных ископаемых, страхование, строительство, гостиничное дело и общепит. При этом на 2018 год произошло снижение отрасли производства сельскохозяйственной продукции, поскольку произошла нормализация урожая по сравнению с предыдущим годом

Если мы сравним с ВВП США, то по предварительным данным можно утверждать, что он существенно обогнал валовый внутренний прожект России. Что позволяет США показать положительное впечатление в развитие экономики страны. Некоторые эксперты выдвигают предположения, что причиной данному повышению могла послужить деятельность Трампа, направленная на стимулирование налоговой политики государства.

Проведенный анализ структуры российской экономики показал, что в настоящее время невозможно должным образом установить высокоустойчивые темпы роста. В отраслях, преобладающих в структуре производства (топливно-энергетический комплекс, металлургия) выявлена тенденция снижения темпов роста, что говорит о невозможности роста таких показателей в долгосрочной перспективе выше 6%. Менее одной трети части структуре экономики занимают отрасли, у которых есть возможность развиваться темпами выше 8%, а именно: строительство и связь, отдельные отрасли машиностроения и высокотехнологичные отрасли промышленности, производство строительных материалов.

Литература:

1. Национальные счета: Валовой внутренний продукт // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
2. Валовой внутренний продукт: годовые данные // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm
3. Википедия: список стран ВВП (ППС) URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС))
4. Википедия: экономика России URL: https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Экономика_России

Городничева А. О., студентка
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва, Россия
Бабич С. Г., к. э. н., доцент
Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, г. Москва, Россия

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена исследованию динамики объема бюджетного финансирования физической культуры и спорта в Российской Федерации. Рассмотрена региональная структура финансирования данной сферы из федерального бюджета. Выявлена зависимость численности населения, занимающегося спортом, от объема бюджетного и внебюджетного

финансирования развития физической культуры и спорта в Российской Федерации.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, финансирование, динамика, зависимость.

Для развития спорта и физической культуры в Российской Федерации ежегодно выделяется все больше средств [4]. Спорт, как сфера бизнеса, увеличивает доходы федерального и местных бюджетов за счет налоговых платежей, что помогает формировать дополнительные средства, выделяемые на новые государственные и федеральные программы РФ.

В мировой практике были выработаны две модели финансирования спорта – американская и европейская. Первая предполагает отсутствие бюджетного финансирования, и в то же время наличие разнообразных налоговых льгот для субъектов, осуществляющих инвестиции в спортивную отрасль. Европейская модель основывается на сочетании этих двух источников. Именно Европейская модель характерна для России. Однако, многие регионы Российской Федерации получают недостаточное количество средств для развития в области физической культуры, несмотря на общую тенденцию увеличения бюджетных расходов на эту отрасль.

Объем бюджетного финансирования физической культуры и спорта с 2009 г. по 2017 г. в стране возрос в 3,9 раза и по данным Министерства спорта Российской Федерации составил 423,23 млрд. руб. [2].

За рассматриваемый период в каждом федеральном округе было зафиксировано увеличение объема бюджетных денежных средств, но лидером по исследуемому показателю в 2009 г. является Центральный федеральный округ, в котором объем денежных средств, выделенных из бюджета на развитие физической культуры и спорта в 2017 г. возрос в 2,22 раза, достигнув 60,5 млрд. руб. В 2017 г. лидером по исследуемому показателю является Сибирский федеральный округ, в котором было зафиксировано наибольшее увеличение бюджетного финансирования физической культуры и спорта в течение рассматриваемого периода – в 14,18 раз до 150,3 млрд. руб., что связано, по нашему мнению, с проведением в 2019 г. зимней Универсиады в г. Красноярск [5].

В наименьшей степени объем бюджетных средств, выделенных на развитие физической культуры и спорта, возрос в Приволжском федеральном округе – на 22,76 млрд. руб. (в 1,78 раза) и в 2017 г. достиг 51,74 млрд. руб. (табл.1).

Таблица 1. Динамика объема бюджетного финансирования физической культуры и спорта в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Объем бюджетного финансирования физической культуры и спорта, млрд. руб.		Изменение объема бюджетного финансирования	
	2009 г.	2017 г.	млрд. руб.	%
Центральный	27,22	60,50	33,28	122,26

Северо-Западный	10,60	39,71	29,11	274,62
Южный	8,37	43,98	35,61	425,45
Северо-Кавказский	3,75	15,14	11,39	303,73
Приволжский	28,98	51,74	22,76	78,54
Уральский	14,85	37,72	22,87	154,01
Сибирский	10,60	150,30	139,70	1 317,92
Дальневосточный	4,02	24,12	20,10	500,00

Источник: составлено автором на основе данных Министерства спорта

Важным показателем, характеризующим развитие физической культуры и спорта в регионе, является удельный вес бюджетного финансирования спорта в общем объеме финансирования отрасли. В 2009 г. наибольший удельный вес бюджетного финансирования физической культуры и спорта в его общем объеме в стране был зафиксирован в Центральном федеральном округе, в котором данный показатель в 2009 г. составил 26,11%, а в 2017 г. сократился до 14,29%. Наибольшее значение аналогичного показателя в 2017 г. было отмечено в Сибирском федеральном округе: – 35,51%, что на 25,73 п.п. больше, чем в 2009 г., что обусловлено подготовкой региона к проведению зимней Универсиады в г. Красноярск, которая состоялась в марте 2019 г. Наименьший удельный вес бюджетного финансирования в его общем объеме в целом по стране был зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе, в 2009 г. – 3,46%, а в 2017 г. – 3,58%.

В остальных федеральных округах в рассматриваемый период наблюдалось уменьшение удельного веса изучаемого показателя, например, в Приволжском федеральном округе – с 25,71% до 12,23% (рис.1).

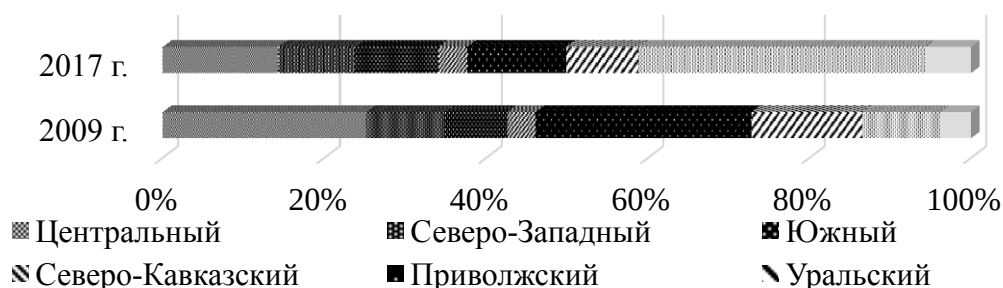


Рисунок 1 - Региональная структура объема бюджетного финансирования физической культуры и спорта в его общем объеме в стране, % к итогу

С 2009 г. по 2017 г. наблюдался значительный уровень различия региональной структуры бюджетного финансирования физической культуры и спорта в федеральных округах Российской Федерации, что подтверждает полученное значение индекса структурных различий В.М. Рябцева ($IR = 0,398$).

Рассчитанные значения линейного коэффициента абсолютных структурных сдвигов с постоянной базой сравнения показывают, что удельный вес отдельных федеральных округов по показателю «бюджетное финансирование физической культуры и спорта» в 2017 г. изменился в среднем на 0,08 п.п. по сравнению с 2009 г. Аналогичный вывод можно

сформулировать и исходя из полученных значений квадратического коэффициента абсолютных структурных сдвигов.

По данным Министерства спорта Российской Федерации была изучена зависимость численности лиц, занимающихся спортом, от объема бюджетного финансирования физической культуры. В 2009 г. полученные значения линейного коэффициента корреляции ($r = 0,955$), коэффициента корреляции рангов Спирмена ($\rho = 0,981$) и Кендалла ($\tau = 0,964$) позволяют сформулировать вывод о наличии сильной прямой связи между рассматриваемыми показателями. На основе полученного значения коэффициента детерминации ($R^2 = 0,912$) можно сформулировать вывод о том, что изменение численности людей, занимающихся спортом на 91,2% обусловлено изменением объема бюджетного финансирования, а 8,8% – прочими факторами. В 2017 г. связь между рассматриваемыми показателями существенно изменилась. Линейный коэффициент корреляции составил 0,302, то есть наблюдается слабая прямая связь между показателями. По нашему мнению, данный факт обусловлен тем, что основной объем бюджетного финансирования был направлен на подготовку к чемпионату мира по футболу и Кубку конфедерации, которые состоялись в 2018 г.

Для определения степени тесноты взаимосвязи между объемом внебюджетного финансирования физической культуры и спорта и численностью людей, занимающихся спортом, за 2009 и 2017 гг. рассчитан линейный коэффициент корреляции (r), полученное значение которого по данным за 2009 г. ($r = 0,502$) позволяет сделать вывод об умеренной прямой связи между изучаемыми показателями, а по данным за 2017 г. отмечается сильная прямая связь между рассматриваемыми показателями, т.к. линейный коэффициент корреляции (r) составил 0,790.

Развитие массового спорта является одной из приоритетных задач государства, поэтому доля бюджетных расходов на развитие спорта ежегодно возрастает. В общем объеме финансирования программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.» почти 80% средств выделяется из федерального бюджета, из бюджетов субъектов РФ – 17% [5]. Определенную роль играют и местные бюджеты, осуществляя финансирование массового спорта, оказание помощи желающим заниматься, обеспечение нормальной эксплуатации имеющейся спортивной инфраструктуры.

В апреле 2014 г. Правительство Российской Федерации утвердило Государственную программу «Развитие физической культуры и спорта», в которой одной из главных целей является повышение мотивации граждан к регулярным занятиям физической культурой и спортом и ведению здорового образа жизни. К 2020 г. планируется увеличить долю населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения до 40,0%, для сравнения, в 2012 г. данный показатель составлял 22,5% [1].

Важно продолжать развитие физической культуры и спорта в

Российской Федерации, обеспечивая устойчивое социально-экономическое развитие государства.

Литература:

1. Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации». Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года. – №302.
2. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы». Постановление Правительства РФ от 21 января 2015 года. – №30.
3. Назаров М. Г. Статистика: учебник / М.Г. Назаров под ред. и др. – Москва: КноРус, 2015. – 479 с.
4. Салин В. Н., Е. П. Шпаковская Статистика: учебное пособие / В. Н. Салин под ред., Е. П. Шпаковская под ред. и др. – Москва: КноРус, 2016. – 504 с.
5. Нестеров Д.В. Роль физической культуры и спорта в современной России /Д.В. Нестеров, К.А. Лорай, Н.Ф. Рыкова // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 5-4. С. 136-138.
6. Министерство спорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/> (дата обращения: 18.10.2018).

Губанищева Т.А., студент-магистрант;
Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК M&A

Аннотация: Сделки M&A могут увеличить эффективность объединяющихся организаций, но могут и ухудшить текущие результаты работы компаний.

Ключевые слова: Стратегия слияний и поглощений, реорганизация, субоптимизация.

В современном мире для любого развития субъекта бизнеса требуется его реорганизация в ответ на изменения внешней среды. Следует отметить, что в последнее время количество сделок слияния и поглощения неумолимо растет, т.е. можно сказать о том, что рынок данных сделок динамично развивается. Лидерами среди стран по объему сделок и бурной динамике рынка стали страны Восточной Центральной Европы, среди которых не менее значимый вклад привнесла Россия.

Несмотря на то, что количество сделок M&A из года в год растет и они по-прежнему популярны, проблема их эффективности стоит очень остро (многие сделки M&A не окупают вложенных в них средств, а также многие объединившиеся компании отстают в своем развитии от других субъектов рынка), что было доказано проводимыми исследованиями Price Waterhouse и Mergers&Acquisitions Journal. Поэтому проблема анализа эффективности сделок M&A является перспективной и актуальной.

Инвестиционная политика компании, управление затратами, прибылью, разработка стратегических планов компании являются важнейшими составляющими стратегии слияний и поглощений (M&A), которые основываются преимущественно на концепциях экономического анализа. Однако, главная проблема состоит в том, что универсальная концепция анализа данных сделок не сформирована. Поэтому проведение анализа сделок M&A становится все более актуальным.

Нынешняя система производства, торговли и потребления базируется в первую очередь на крупных национальных и международных компаниях. Корпорации-гиганты производят от 65 до 75 процентов мирового ВВП. Слоган «больше — значит выгоднее» касается не только приобретения бытовой химии, но и бизнеса, поэтому размер компании неразрывно связан с ее прибыльностью, устойчивостью и эффективностью. Известно ведь, что закупать сырье выгодно крупными партиями, а международные бизнес-гиганты неподвластны политическим кризисам в отдельно взятых странах. Развить свою компанию до масштабов всепланетной — цель каждого дальновидного и амбициозного руководителя.

Существуют различные методики расширения компаний, и одна из них — это сделки по поглощению и слиянию или, как ее еще называют, M&A.

Что же представляет собой сделка M&A? В переводе с английского эта анаграмма расшифровывается как mergers and acquisitions, что дословно — слияние и поглощение. Другими словами, это ряд мероприятий, который направлен на интеграцию одной организации в другую, объединение двух или нескольких фирм в одну. У этого процесса могут быть совершенно различные цели: расширение предприятия, покупка новых площадей, оптимизация расходов, например, при помощи улучшения системы логистики сырья и конечного продукта до потребителя.

Поглощение компаний можно обозначить как принятие одной организации под контроль другую организацию, менеджмент с получением частичного или абсолютного права на собственность поглощаемой организации. Процесс поглощения может происходить путем покупки контрольного пакета акций одной компании у другой.

Объединения предприятий позволяют им решать различные стратегические задачи: получать экономический эффект от масштабности, расширять географию присутствия, усилить свои рыночные позиции или улучшить финансовое положение, перейти в новые, высоко перспективные отрасли, получить доступ к новейшим, в том числе ИТ, технологиям.

Не смотря на то, что переход к рынку в Российской Федерации начался только в конце двадцатого века, рынок корпоративного контроля в нашей стране имеет очень динамичное развитие. Общая сумма сделок на глобальном отечественном рынке по слиянию и поглощениям увеличилась в 2016 году на 44% до невероятных 3,26 трлн. \$, что всего на 11% меньше максимального значения, зафиксированного в 2010 г. (3,67 трлн. \$). Причем во 2 полугодии 2017 года суммы сделок были на 4% больше, чем в тот же период рекордного 2010 года. Динамика рынка сделок по слияниям и поглощениям в России в 2017 году была диаметрально противоположной. Общая сумма по сделкам была на 45% меньше, чем зафиксированная в 2010 году, а доля Российской Федерации на мировом рынке M&A уменьшилась с 5,1% в 2016 г. до 2,2% в 2017 г. Максимальная доля уменьшения активности на отечественном рынке слияний и поглощений пришлась сферу энергетики и природных ресурсов, телекоммуникаций и медиа – 90% (39,3 млрд. \$) от совокупного снижения 2017 года.

С одной стороны, слияния могут увеличить эффективность объединяющихся организаций, но, с другой стороны, они могут и ухудшить текущие результаты работы компаний, увеличить бремя бюрократии. Зачастую бывает крайне сложно оценить заранее, насколько большими, могут быть изменения, которые вызваны слияниями и поглощениями. Но и результаты разнообразных исследований по замерам чистого эффекта уже выполненных слияний и поглощений дают крайне противоречивые, часто абсолютно диаметрально противоположные, результаты. Как показывают итоги, 61% всех слияний и поглощений не окупает потраченных на эти процессы денежных средств. А изучение 300 слияний, которые произошли за последнее десятилетие, выполненное компанией Price Waterhouse, дало такие результаты: 57% организаций, которые образовались в процессе слияния или поглощения, находятся в отстающих по показателям развития по сравнению с другими аналогичными представителями этого рынка, и им приходится вновь отделяться друг от друга.

Существуют 3 причины негативных слияний и поглощений:

- ошибочная оценка поглощающей организации привлекательности рынка или положения поглощаемой организации;
- недооценка уровня необходимых инвестиций для выполнения сделки по поглощению или слиянию;
- ошибки, которые допущены в ходе осуществления сделки по слиянию или поглощению.

Бывают ситуации, когда поглощающие компании неправильно оценивают размеры активов интересующих их предприятий или их долговые обязательства. Например, можно недооценить расходы, которые сопряжены с усовершенствованием оборудования в этой организации, или ее принятые гарантийные обязательства по обслуживанию продукции. Большое влияние на эффективность слияния могут оказать обязательства поглощаемой организации по охране окружающей среды. Если деятельность этого

предприятия приводит к загрязнению окружающей среды, то все затраты в таком случае, вероятней всего, будут отнесены на счет поглощающей организации.

Зачастую происходит недооценка необходимого уровня инвестиций для выполнения сделки по поглощению или слиянию. Ошибки в оценке цены будущей сделки могут иметь очень серьезный размер. Например, при поглощении BMW компании Rover примерная цена последней составляла 0,800 млрд. фунтов, а в результате после слияния, следующие 5 лет, инвестиции составили 3,5 млрд. фунтов.

Бывают слияния, которые изначально считались экономически обоснованными, но потерпели неудачу по причине ошибок, которые были допущены в процессе их выполнения.

В крупных корпорациях, которые образованы в процессе слияния или поглощения, часто происходит явление, называемое субоптимизацией. Суть ее состоит в том, что внутри компании преобладают стремления укреплять внутригрупповые кооперационные связи, покупать преимущественно у “своих”. При этом каждая “своя” компания, естественно, пытается устанавливать цену, которая приносит максимальную прибыль. В результате либо товар на выходе становится слишком дорогим и неконкурентоспособным, либо обычные коммерческие переговоры об уровне стоимости превращаются в бесконечное выяснение взаимных претензий.

Тенденции, которые происходят на глобальном рынке слияний и поглощений с 1988 по 2017 гг., свидетельствуют то, что рынки Америки и Европы по-прежнему являются лидерами по объему сделок M&A, но самый бурный рост показывают рынки Азиатского региона.

Если обратить внимание на отраслевую структуру, то можно отметить, что сделки M&A преобладают в торговой, пищевой, нефтегазовой и финансовой сфере, а также в машиностроительном секторе экономики с долей в 9%.

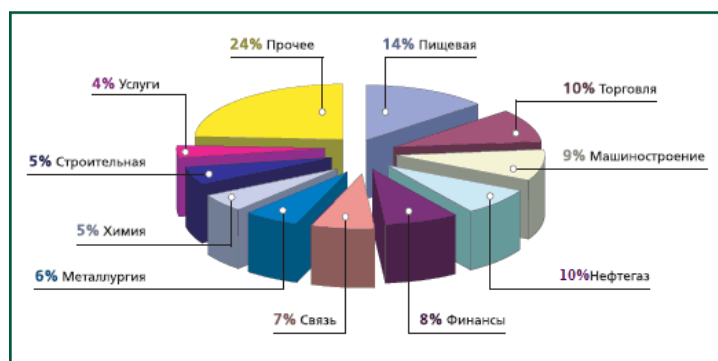


Рисунок 1 – Отраслевая структура сделок слияний и поглощений 2017 год

Если смотреть географически, то максимальную долю в 35% рынка занимают США, далее идет Китай - 6% и страны Европы с приблизительно такими же долями.

Рынок сделок М&А является высоко цикличным. Ведь с начала 90-х годов прошлого века мировая экономика уже испытала 2 волны. И на сегодняшний день мы находимся в самом начале новой волны роста мирового рынка М&А.

В 2017 году количество сделок М&А в Российской Федерации увеличилось на 12%, несмотря на снижение данного показателя на 10% в мире и 19% в иных странах, в соответствии с исследованием, которое было проведено компанией KPMG. Следует подчеркнуть, что в нашей стране общая сумма сделок М&А возрасла в 2 раза и составила 139,1 млрд. \$. Кроме того, приобретение ОАО «НК «Роснефть» компании ТНК-ВР является одной из самых крупных объявленных в РФ сделок. А повторное размещение акций Сбербанка стало самой крупной российской приватизационной сделкой за все время.

В 2017 году лидеры по сумме сделок - секторы телекоммуникаций и медиа и финансовых услуг. Для реструктуризации портфелей активов, организации сектора телекоммуникаций (ПАО «ВымпелКом», Altimo, ПАО «МегаФон») провели 4 сделки, сумма которых была более 75% от общего объема сделок в телекоммуникационном секторе (в денежном выражении - 16,1 млрд. \$). В сфере финансов столько же от объема сделок пришлось на вторичное размещение акций ПАО «Сбербанк России», а также приобретение Denizbank и выход на рынок Турции. Снижение общей суммы сделок было отмечено в секторе строительства и недвижимости.

Согласно данным агентства АК&М, если говорить о 2016 г., то общая сумма сделок достигла 101,3 млрд. долл. Стоит отметить, что средняя стоимость сделки почти не изменилась (выросла на 1,6% по сравнению с 2015г.). Не менее важное влияние оказало снижение промышленного производства, т.к. российский рынок остро реагирует на изменения как внутрироссийской, так и мировой обстановки. Более негативное влияние сказалось на инвестиции в основной капитал (снижение почти на 2% по сравнению с 2015г.)

Более того, рынок М&А в России сосредотачивается преимущественно внутри страны из-за негативной экономической ситуации. Доля внутренних сделок за 2016 г. составила 77%. Это говорит о том, что доля сделок российских инвесторов за рубежом снизилась до 68,2 млн. долл. То же самое происходит и с долей сделок иностранных инвесторов на рынке России, которая снизилась почти в 2 раза. Иностранные же компании предъявляют спрос на М&А преимущественно в химической промышленности и сфере фармацевтики.

Таким образом, проблема эффективности сделок М&А на данный момент актуальна, несмотря на популярность данного вида реорганизации бизнеса, т.к. вложенные средства во многих сделках не окупаются.

Следует подчеркнуть, что инвестиционная привлекательность для компании играет большую роль, так как компании нужно постоянно расти, искать новые подходы в решении вопросов, заменять существующие методы

привлечения инвестиций на более эффективные методики. Компания непременно должна следовать постоянно меняющейся конъюнктуре рынка, подстраиваясь под нее, при этом стараясь добиться наилучшего финансового результата.

Литература:

1. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева.- М.: Финансы и статистика, 2015
2. Быкадоров, В.Л., Алексеев, П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия / В.Л. Быкадоров.- М.: Приор-Стрикс, 2015
3. Вайн, С. Глобальный финансовый кризис. Механизмы развития и стратегии выживания / С. Вайн. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 304 с.
4. Евдокимова, Н. Перспективный анализ и формирование финансовой стратегии предприятия / Н. Евдокимова. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 116 с.
5. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. - М.: Дело и Сервис, 2016.
6. Неудачин, В. В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. - М.: Дело АНХ, 2017. - 168 с.

Давлетгареева Алина Рамилевна, студент – бакалавр
Арсланбаев Ирек Вакильевич, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный университет, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В АО «БЕЛЕБЕЕВСКИЙ ОРДЕНА «ЗНАК ПОЧЕТА» МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»

Аннотация: В данной статье рассматриваются и анализируются основные показатели финансового состояния предприятия. Также рассмотрен и проанализирован состав оборотных активов. Предложены меры для более эффективного управления оборотными активами данного предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, дебиторская задолженность, финансовое состояние, управление.

Эффективное управление оборотными активами организации — это аспект успешного функционирования любого предприятия и экономики в целом. Правильное управление оборотными активами обеспечивает организации возможность в незначительной степени зависеть от кредитных источников получения денежных средств и улучшить свою платежеспособность.

Рассмотрим показатели финансового состояния АО «Белебеевский молочный комбинат».

Таблица 1. Показатели финансового состояния АО «Белебеевский молочный комбинат»

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное изменение, (+;-)
Прибыль (убыток) от производства и реализации продукции, тыс. руб.	685 544	816 739	926 072	240 528
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	625 698	731 654	897 995	272 297
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	495 985	578 505	710 630	214 645
Оборотные активы, тыс. руб.	1 481 154	1 372 354	1 983 175	502 021
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	673 763	263 470	2 348 066	1 674 303
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	135 566	49 878	325 021	189 455
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	671 825	1 059 010	-689 912	-1 361 737
Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	5,23	6,14	7,54	2,31
Рентабельность основного производства, %	18,4	19,7	20,9	2,5
Коэффициент текущей ликвидности	2,20	5,18	0,84	1,36
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,26	0,23	0,13

В отчетном периоде деятельность предприятия в целом была прибыльной. Прибыль до налогообложения возросла и составила 897 995 тыс. рублей. Основная часть прибыли получена от производства и реализации молочной продукции - 930 217 тыс. руб. От реализации покупных товаров получен убыток в размере 1 731 тыс. руб. Также получен убыток в сумме 2 414 тыс. рублей от оказанных услуг столовой. Финансовый результат от прочих доходов и расходов составил убыток в сумме 28 077 тыс. рублей. За отчетный год получена чистая прибыль в сумме 710 630 тыс. рублей.

Показатели таблицы свидетельствуют, что в отчетном году финансовое состояние комбината изменилось: обязательства предприятия увеличились; снизились коэффициенты текущей ликвидности и абсолютной ликвидности. Это связано с оплатой дивидендов основному акционеру ООО «Интел Ко» (основной вид деятельности - Исследование конъюнктуры рынка) за счет краткосрочного займа, выданного ООО «БЕВ» (основной вид деятельности - оптовая торговля пищевыми продуктами).

Таблица 2. Состав оборотных активов АО «Белбеевский молочный комбинат», тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г., %
Запасы	770 231	747 793	771 765	100,2
Налог на добавленную стоимость	890	910	556	62,5

по приобретенным ценностям				
Дебиторская задолженность	594 352	547 071	647 091	108,9
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	39 359	29 245	1 442	3,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	67 220	38 490	547 422	814,4
Прочие оборотные активы	307	270	191	62,2
ИТОГО	1 472 359	1 363 779	1 968 477	133,7

По состоянию на 01 января 2018 года оборотные активы составили 1 983 175 тыс. рублей и увеличились по сравнению с предыдущим годом на 610764 тыс. рублей. Рост произошел за счет увеличения дебиторской задолженности покупателей, остатков материалов и готовой продукции. При этом структура оборотных активов изменилась: доля готовой продукции и товаров снизилась с 47,0 % до 34,2 %, доля денежных средств увеличилась с 2,8 % до 27,6 %.

В отчетном году дебиторская задолженность увеличилась по сравнению с прошлым годом на 8,9% за счет краткосрочной, что свидетельствует об ухудшении ситуации с оплатой продукции предприятию.

Дебиторская задолженность состоит из задолженности покупателей (85,2 %), из предоплаты поставщикам за сырье, материалы и оборудование (13,3 %), а также прочей задолженности (1,5%).

По состоянию на 31 декабря отчетного года дебиторская задолженность покупателей составила 647 091 тыс. рублей. Основными дебиторами комбината являются ООО «АПК «Агро – 2000», ООО «Гермес М», ООО «Тандер».

Денежные средства и денежные эквиваленты в 2017 году по сравнению с 2015 значительно увеличились, что говорит о положительной динамике изменения денежных средств предприятия.

Таким образом, для более эффективного управления оборотными активами необходимо уменьшить дебиторскую задолженность организации.

Литература:

1. Карюкова Ю.А., Арасланбаев И.В. // Информационное обеспечение в управлении хозяйственной деятельностью. В сборнике: Новая наука: новые вызовы сборник научных трудов VI всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 36-41.
2. Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В. // Анализ факторов влияющих на финансовый результат. В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. С. 134-137.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: данная статья отражает очень актуальную в настоящее время тему, поскольку посвящена развитию финансовых отношений в современных условиях. Финансовые изменения, произошедшие в последние годы, можно охарактеризовать одним понятием - глобализация.

Ключевые слова: финансы, финансовые отношения, глобализация, Центральный банк, управление финансовыми отношениями.

Финансы в переводе с латинского означают «денежный платеж». Они выполняют важную роль в жизни общества. Прежде всего, финансы проникают во все сферы жизни человека. Они выступают индикатором соотношения предложения и спроса, деловой активности, экономического потенциала, уровня благосостояния населения, платежеспособности, наличия резервов и так далее. Финансы дают практически полную информацию о текущем состоянии субъекта хозяйствования любого уровня организации

Финансы являются частью денежного обращения, затрагивая сферу накопления частных резервных фондов либо формирования государственного бюджета.

На макроэкономическом уровне они участвуют в распределении общего национального дохода и произведенного продукта. Кроме того, они выступают инструментом государственного вмешательства в рыночный механизм, с целью поиска неиспользуемых мощностей и применения их для экономической стабилизации или роста.

Главная задача финансов – это обслуживание обмена между субъектами хозяйствования, при учете интересов каждой стороны сделки.

Принципами финансовых отношений можно назвать:

- Создание единства законодательства и права.
- Стандартизация и унификация обмена информацией и документами.
- Обеспечение единой направленности кредитно-денежной и фискальной политики.
- Применение денежных средств должно быть целевым.
- Обеспечение новых источников дохода и размещения денежных средств.
- Поддержание относительного рыночного равновесия [2].

Главной функцией финансов можно назвать обеспечение движения денег между субъектами, территориями, регионами, странами. С их помощью происходит равномерное распределение средств и общего дохода

на макроэкономическом уровне. Финансы дают возможность государству воздействовать на текущие экономические, социальные процессы.

Государственная власть в качестве инструментов влияния может варьировать размер субсидий, государственных закупок, вносить изменения в налоговую политику. Таким образом, финансы не только координируют работу денежного обращения, но и обеспечивают решение проблем в смежных областях общественной жизни таких как политика, экономика, социальная составляющая.

Необходимость грамотного управления финансовыми отношениями в обществе доказана достаточно давно. На современном этапе, характеризующимся процессами глобализации и всеобщей интеграции в мировое пространство, управление финансами выходит на первый план.

Можно сказать, что финансы пронизывают все сферы жизни общества. Любой дисбаланс в этой области денежных отношений моментально сказывается на работе всей хозяйственной структуры. Мало того, проблемы одного субъекта начинают сказываться на стабильности работы другого. Например, на макроэкономическом уровне дисбаланс ипотечной системы США привел к общемировому финансовому, а затем, структурному экономическому кризису [7].

Главная задача управления финансами – оптимизация сферы обращения. Можно сказать, что финансовый менеджмент координирует действия, направленные на максимизацию финансового результата, а также на повышение эффективного использования имеющихся денежных активов. Объектами финансового управления могут выступать личные средства домашних хозяйств, деньги предприятий, государственный бюджет. С его помощью решаются две задачи:

- проводится постоянный поиск новых источников дохода;
- определяются новые проекты для инвестирования.

Управление финансами осуществляется по общепринятой схеме, включающей в себя этапы анализа, планирования, оперативного внедрения и управления, установления обратной связи и осуществления контроля. Сбор информации о состоянии исследуемого объекта позволяет увидеть его текущее положение, влияние факторов воздействия, вероятность возникновения рисков и так далее. Контроль заключается в координации действий, внесении корректировок в разработанные планы. При этом данные по финансам позволяют сформировать представление об экономическом состоянии объекта и его потенциале.

Одним из этапов управления финансами является оценка или анализ текущего финансового состояния. Благодаря этим данным появляется возможность спрогнозировать будущее развитие объекта исследования, а также увидеть слабые места, оценить риски. Итогом оценки финансового управления является набор показателей, которые характеризуют основные параметры деятельности компании. Среди них особенно важными являются:

данные об убытках и прибыли; данные по активам и пассивам; состояние кредиторской и дебиторской задолженности.

Оценка финансового управления выполняет ряд функций. Во-первых, она дает своевременную и объективную оценку финансового состояния учреждения. Во-вторых, позволяет увидеть слабые стороны, выявить потенциальные риски.

Кроме того, появляется возможность оценить финансовые результаты, увидеть неиспользуемые резервы, потенциал компании. Полученная информация позволяет не только разработать, но и обосновать принимаемые управленческие решения в сфере финансового менеджмента.

На основе полученных данных разрабатываются прогнозы развития объекта, вносятся изменения в утвержденные планы, пересматриваются бизнес-модели. При оценке эффективности финансового менеджмента могут быть использованы различные методы [5].

Горизонтальный или временной анализ строится на сопоставлении данных о текущем состоянии объекта с соответствующими показателями прошлых периодов. Вертикальный анализ строится на иерархии данных и определении интенсивности влияния рассматриваемых параметров на финансовый результат. Такой подход, например, позволяет увидеть структурные изменения в активной части баланса предприятия. Анализ на основе трендов предполагает рассмотрение показателей текущего периода и сравнение с соответствующими данными прошлых периодов, и выведением общего тренда. То есть, формируется представление о тенденции развития или спада.

Расчет относительных коэффициентов позволяет сопоставить полученные общие показатели. Анализ факторов позволяет увидеть интенсивность воздействия внешних и внутренних изменений на стабильность и финансовую устойчивость объекта.

Развитие рыночных отношений, их распространение на все структуры жизни привело к тому, что роль менеджмента неуклонно растет. Кроме того, он участвует в регулировании многих областей деятельности человека. Субъекты в экономике находятся в постоянном взаимодействии друг с другом, и своим состоянием оказывают прямое воздействие на всех участников отношений.

Дисбаланс финансовой деятельности одного субъекта сказывается на его контрагентах. Финансовый кризис 2008 года сначала вырос из-за проблем на внутреннем рынке США, далее перешел на страны, находящиеся с ними в прямых или опосредованных отношениях. В итоге кризис финансов преобразовался в экономический спад.

Управление финансами направлено на повышение эффективности использования имеющихся ресурсов и увеличение финансового результата. К его целям относят:

- Максимизацию финансового дохода к определенному моменту времени. Осуществляется за счет четкого следования стратегии объекта,

минимизации затрат и оптимизации производственного процесса. Обеспечение выполнения тех результатов, которые удовлетворяют собственника ресурсов и объекта.

Поддержание платежеспособности и ликвидности.

- Создание условий финансовой независимости и стабильности функционирования.
- Через свои функции финансовый менеджмент воздействует на процессы управляемого объекта.

Сначала проводится анализ финансовой деятельности и показателей, оцениваются потенциальные риски, определяются сильные и слабые стороны, выявляются неиспользуемые резервы. Полученные данные применяются для разработки стратегического и тактического планирования. В рамках первого определяются генеральные цели, общее направление развития объекта.

Тактические задачи представляют собой подцели, которые необходимо решить для достижения общего результата. Непосредственное внедрение плана в реальную деятельность осуществляется с помощью оперативного управления. Оно так же позволяет решать текущие задачи и проблемы. Установление контроля дает возможность отслеживать правильность следования стратегии и тактике [6].

Обратная связь, устанавливаемая с подсистемами управляемого объекта, позволяет собирать данные в реальном времени, формировать мнение о текущем состоянии дел, своевременно вносить коррективы и поправки. На основе финансовых данных составляются прогнозы развития.

Управление финансами является одной из задач, выполняемой на государственном уровне. В России завершается переход от командно-административной системы регулирования к рыночной, где роль государства ограничена отдельными финансовыми инструментами. На уровне страны к целям управления можно отнести:

- Обеспечение финансовой независимости.
- Поддержание экономической стабильности.
- Создание условий для сбалансированности бюджета.
- Оптимизация государственного долга.
- Поддержание устойчивости национальной валюты.
- Соблюдение интересов государства, реального сектора и домашних хозяйств.

Объектами управления выступают практически все существующие резервные и государственные фонды накопления денежных средств. К субъектам относят различные финансовые службы, государственные организации (Минфинансов, Федеральную налоговую и таможенную службы), финансовые подразделения на предприятиях и так далее.

Система управления финансами России включает в себя ряд специальных учреждений государственного и негосударственного образования, которые осуществляют различные операции с финансовыми

средствами, предоставляют аудиторские услуги, обеспечивают регулирования сферы финансового обращения.

На государственном уровне управление финансами осуществляется соответствующими органами и Президентом РФ. Он подписывает послание об объеме федерального бюджета, а так же об основных направлениях его использования. Законотворческой деятельностью в области финансов занимается Правительство и Совет федерации.

Непосредственным исполнением предписаний, а так же обеспечением контроля над выполнением законов страны занимается Министерство Финансов. Федеральная таможенная служба является инструментом воздействия на экономические процессы путем регулирования объемов экспорта и импорта. Налоговая служба реализует решения в области фискальной политики страны [1].

Управление финансами осуществляется специальными органами и подразделениями. Как правило, он состоит из элементов, соответствующих группам субъектов, участвующих в финансовых отношениях. В отраслях и на предприятиях существуют специальные подразделения, отвечающие за финансовую деятельность. Так же управление осуществляется страховыми органами. Кроме того, финансовая деятельность внутри России регулируется Центральным Банком и коммерческой банковской системой. В функции финансовых подразделений предприятий входит:

- Реализация стратегии и политики компании.
- Обеспечение финансовой деятельности.
- Активное участие в разработке бизнес-планов и бизнес-процессов.
- Предоставление информации о текущем состоянии финансов на предприятии.
- Контроль над соблюдением регламентов, законодательства, управленческих решений.
- Обеспечение взаимодействия с контрагентами в сфере финансовых отношений.

Страхование в финансовой деятельности позволяет снижать влияние рисков, либо компенсировать любые негативные происшествия. Финансы, как правило, являются высоколиквидным ресурсом, что всегда сопряжено с определенной вероятностью потерь.

Центральный Банк помимо эмиссии денег, занимается вопросами регулирования процентной ставки, кредитования банковской системы. Он влияет на оборот денежных средств и своими решениями напрямую может воздействовать на частные резервные фонды. Банковская система является активным участником кредитно-денежных отношений. С ее помощью хозяйствующие субъекты получают ссудный капитал [4].

Таким образом, финансовые изменения, произошедшие в последние годы, можно охарактеризовать одним понятием - глобализация. В настоящее время финансовые ресурсы поистине стали международными. Этот процесс характерен не только для финансовых рынков, финансовых институтов, но и

для публичных финансов, финансов домохозяйств, отдельных инвесторов, которые имеют возможность следить при помощи компьютера и Интернета за ценами финансовых инструментов на мировых фондовых биржах.

Литература:

1. Балихина, Н.В. Финансы и кредит: Учебное пособие / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 303 с.
3. 2.Крюков В.А. Время прав и возможностей // ЭКО. - 2018. - № 8 (530). - С. 4-6.
4. Нешиной, А.С. Финансы и кредит: Учебник / А.С. Нешиной. - М.: Дашков и К, 2015. - 576 с.
5. Романовский, М.В. Финансы и кредит. В 2 т.: Учебник для академического бакалавриата / М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 627 с.
6. 5.Севрюкова С.В. Инновационные технологии цифровой экономики в системе финансовых отношений // Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты. - 2018. - С. 436-440.
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 639 с.
8. Хидиралиев Р.З. Инвестиционная политика государства как основа функционирования инновационной экономики // Вестник Таджикского национального университета. - 2018.- № 8. - С. 36-41.

Егорова Е.С., студентка 4 курса

Фролова К.А., студентка 4 курса

Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

АКТУАЛЬНОСТЬ БРОКЕРСКИХ СЕТЕЙ ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Аннотация: В статье раскрыта актуальность брокеров в управлении потоком информации на фондовом рынке. Проведен анализ, как влияет сеть брокеров на результаты торговли и распространение информации. Проведен анализ, как центральные брокеры могут генерировать более высокие избыточные доходы.

Ключевые слова: финансовые рынки, информация, брокер, инвестор, торговля.

То, как информация генерируется участниками рынка, распространяется и, наконец, включается в цены, является одним из ключевых вопросов для понимания того, как работают финансовые рынки.

Поскольку финансовые рынки характеризуются уровнями посредничества и сетью отношений, в которых работают инвесторы, которые обычно используют брокеров для выполнения своих сделок, и роль брокеров в распространении информации, которую они получают от своих клиентов, неясна. Практика показывает, что регулятивный контроль потенциальной утечки информации предоставляет собой неподтвержденную гипотезу о том, что брокеры играют ключевую роль в управлении потоком информации на рынке.

Хотя информация о ценах легко распространяется на фондовых рынках, точка зрения брокеров может позволить им экстраполировать информационное содержание заказа и предвидеть будущее поведение цен. Более того, некоторые брокеры имеют легкий доступ к информации, чем другие. В частности, центральные брокеры, которые играют ключевую роль в сетевых торговых отношениях, находятся в лучшем положении для наблюдения за информационным потоком, чем периферийные. Тогда у брокеров может появиться стимул извлекать эту информацию, сообщать и распространять ее своим клиентам.

Интуитивно понятно, что если брокеры имеют доступ к более качественной информации, сделки, которые они осуществляют, должны быть в среднем более прибыльными.

Ежемесячные портфели строятся на основе центральности брокеров. Одним из преимуществ этого является возможность прозрачного отчета об экономической значимости брокеров для инвесторов. Наблюдая за более крупным и более информированным потоком заказов, центральные брокеры могут быстрее учиться на транзакциях, которые они выполняют.

Другими словами, когда информированный трейдер отправляет ордер через брокера, он может распространять эту информацию среди других клиентов, которые затем получают более высокую прибыль, имитируя стратегию информированного трейдера.

Значение информационного канала состоит в том, что посредники, осуществляющие посредничество в крупных сделках, уменьшают вероятность возникновения повторного запуска (то есть имитации информированной сделки), если крупный продавец и брокер являются частью одной и той же компании.

Чтобы проанализировать, как влияет сеть брокеров на результаты торговли и распространение информации на рынке, необходимы подробные данные на уровне торговли, в котором содержится информация об инвесторах и брокерах, участвующих в каждой сделке. Abel Noser Solutions, ранее Ancerno Ltd. предоставляет соответствующую информацию.

Информация Ancerno организована на разных уровнях. На уровне сделки можно узнать дату и время транзакции (с точностью до минуты), цену исполнения, количество торгуемых акций.

На рисунке 1 изображена сеть на рынке. Большие синие круги представляют брокеров, размер круга пропорционален центральности

брокера. Меньшие узлы обозначают инвесторов, более темные точки представляют инвесторов, торгующих большими объемами. Брокеры связаны друг с другом только через инвесторов. Средний менеджер использует около 8 брокеров для выполнения своих сделок. Средний брокер имеет более 110 управляющих фондами в качестве клиентов. Инвесторы на периферии - это те, которые связаны только с одним или двумя брокерами.

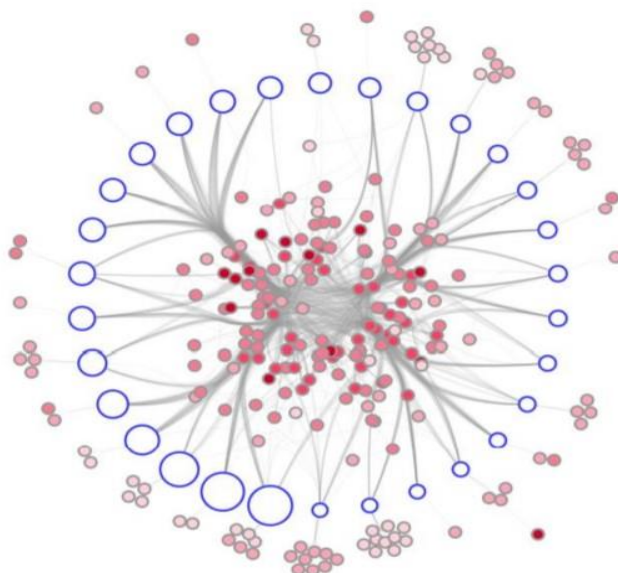


Рисунок 1 – Сеть менеджеров и брокеров

Соединение брокер-менеджер приходится на долю общего объема брокера, который выполняется с менеджером, где объемы вычисляются за предыдущие шесть месяцев. Связь брокера с менеджерами, которые связаны со многими другими брокерами, увеличивает показатель центральности брокера. Другими словами, считается не только количество подключений брокера, но и с кем связан брокер. На рисунке 2 показана оценка плотности ядра меры центральности.

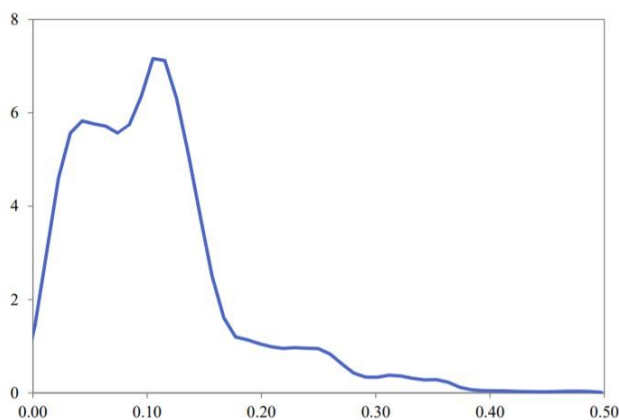


Рисунок 2 - Оценка плотности ядра центральности по выборке за 2002 – 2018гг.

Это показывает, что существуют значительные различия между брокерами и что распределение показателя центральности имеет положительный перекося, при этом масса брокеров имеет низкие значения и лишь немногие имеют большие значения.

Портфельный подход не позволяет контролировать неоднородность на уровне менеджер-брокер. Например, лучшие менеджеры могут систематически торговать с центральными брокерами. Тогда наблюдаемая ненормальная доходность портфеля может быть просто результатом совпадения между лучшими менеджерами и центральными брокерами, где основной зависимой переменной является торговая эффективность менеджера с данным брокером за месяц, вычисленная как взвешенная по стоимости доходность сделок, совершенных менеджером через брокера в течение месяца. Выяснив, что центральные брокеры могут генерировать более высокие избыточные доходы, мы понимаем, кому выгодна торговля с центральными брокерами. Интуитивно понятно, что если объяснение наблюдаемой прибыльности торговли зависит от информационной роли центральных брокеров, мы должны наблюдать, как клиенты с сильными отношениями получают более высокую прибыль, чем те, кто торгует только с брокерами.

Чтобы понять, как центральные брокеры могут генерировать более высокие избыточные доходы, мы обратимся к теоретической литературе. Недавние теоретические исследования, такие как Бабус и Кондор (2018), показывают, что «центральные дилеры могут быстрее учиться на сделках, которые они совершают, увеличивая свои торговые выгоды» [1].

Таким образом, теория указывает в качестве одного из потенциальных источников дохода для центральных брокеров информацию, которую они могут извлечь из сделок своих информированных клиентов. Фактически, мы можем представить себе информированного трейдера, отправляющего ордер через брокера, который может вывести информационное содержание сделки и распространить его среди других клиентов, особенно тех, кто имеет самые тесные связи. Стимулом для брокера является создание репутации ценного источника информации и привлечения большего числа компаний.

Установив, что брокеры играют ключевую роль в распространении информации о потоках заказов, можно задаться вопросом, почему информированный управляющий активами хочет торговать с брокерами, которые имеют тенденцию просачиваться к другим участникам рынка.

Управляющие фондами могут принять решение пренебречь этим поведением брокеров просто потому, что это существенно не влияет на их работу. В частности, долгосрочные инвесторы меньше озабочены краткосрочным влиянием своих сделок, чем высокочастотный трейдер.

Это поднимает вопрос о том, улучшает ли поведение центральных брокеров раскрытие цен. С одной стороны, благодаря более быстрому распространению частной информации цены на активы могут отражать эту информацию более эффективно.

С другой стороны, брокеры могут привести к перерегулированию, поскольку они делятся своей информацией с несколькими менеджерами, которые затем могут торговать на этом и отодвинуть цены от основных показателей. На рисунке 6 показана средняя совокупная ненормальная доходность акций. Крупные сделки, опосредованные центральным брокером (линия с треугольниками) и периферийными брокерами (линия с кругами) разделены. Затененные области определяют стандартные ошибки.

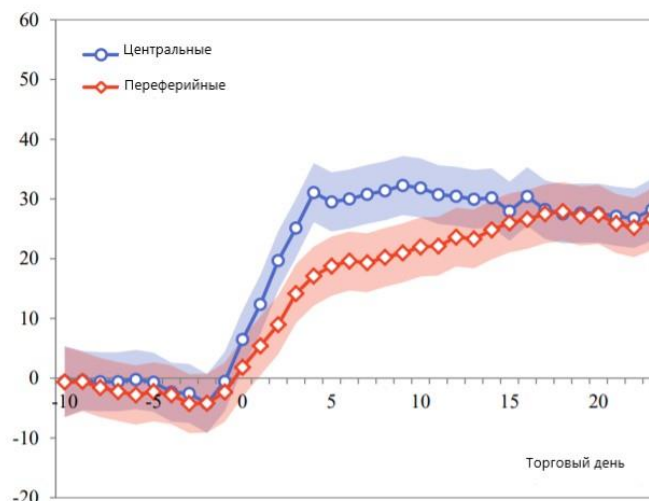


Рисунок 3 – Совокупная ненормальная доходность акций

График показывает, что, когда крупная сделка проходит через центрального брокера, цена быстрее достигает своего нового уровня. Можно сравнить это с поведением цены с периферийными брокерами предполагая, что после первой недели цена акций достигла только двух третей своего долгосрочного уровня.

В завершении можно сказать, что сделки, заключенные через нескольких центральных брокеров, генерируют более высокую ненормальную доходность. Эти избыточные доходы являются результатом того, что центральные брокеры распространяют информацию, которую они собирают, наблюдая за торговлей информированных инвесторов. Обмен информацией может повысить рыночную эффективность за счет более быстрого включения информации в цены.

Литература:

1. Бабус А., Кондор П. «Торговля и распространение информации на внебиржевых рынках», журнал «Econometrica», 2018г.
2. Твардовский В., Паршиков С. «Секреты биржевой торговли», 2010г.
3. Гусева И. «Финансовые рынки и институты. Учебник и практикум для академического бакалавриата», Гриф УМО ВО, 2018г.
4. Паттерсон С. «Кванты. Как волшебники от математики заработали миллиарды и чуть не обрушили фондовый рынок», 2013г.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ ФИРМ

Аннотация: в статье рассматриваются проблема конкурентоспособности России. Описаны ряд приоритетных направлений для повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, выделены группы институциональных факторов организаций.

Ключевые слова: конкурентоспособность организации, институциональные факторы, долгосрочной стратегии национальной конкурентоспособности, производительность.

На сегодняшний день возникают новые проблемы, тенденции и условия взаимодействия между странами и территориями в глобальной экономике. Поэтому в условиях концепции международной конкурентоспособности страны рассматриваются динамическое экономическое развитие, повышение уровня жизни населения.

Проблема конкурентоспособности России, являясь одной из существенных стратегических задач, многогранна и затрагивает всевозможные стороны функционирования экономики страны. От урегулирования данного вопроса зависит многое. Например, экономический рост, уровень и качество жизни населения, расширение бизнеса, возможность эффективного встраивания экономики страны в мирохозяйственную систему, которая стремительно меняется в условиях экономической глобализации.

Низкая конкурентоспособность преобладает в российских предприятиях и экономике в целом, данный факт отмечают как научные деятели, так и международные финансовые институты. Хотя это обусловлено существующими ограничениями институционального и структурного характера и в целом не соответствует имеющемуся экономическому потенциалу, Россия обладает некоторыми конкурентными преимуществами, в частности, емкими внутренними рынками и высококвалифицированными кадрами, отвечающими современным мировым требованиям. Увы, реализации потенциала этих возможностей препятствует слабая инновационная активность отечественных субъектов, ограничения институциональной среды, деловой конкурентоспособности. Исходя из всего выше сказанного, становится явным обоснованный выбор долгосрочной стратегии национальной конкурентоспособности России [5].

Также, не так давно существовало мнение, что вопрос конкурентоспособности возможно разрешить на микроуровне, то есть самим предприятиям, опираясь на объективные законы рынка. Однако, в настоящее время представление трансформировалось в потребность разработать стратегию повышения конкурентоспособности уже на уровне государства. К

такому выводу привело наглядное сокращение на мировом рынке доли российской авиационной промышленности с 25% в 1980-х годах до 0,7% в начале XXI века, потеря лидирующих позиций в сфере силовой электроники и иных перспективных направлениях.

Таким образом, при выделении конкурентоспособности страны и конкурентоспособности компаний как два взаимозависимых понятия, приоритетным становится первое из них [6].

Предметом изучения в данном случае становится способность национальной политико-экономической среды того или иного государства влиять на внутреннюю и международную конкурентоспособность своих компаний за счет создания и поддержания наиболее эффективной хозяйственной структуры, институтов и политики правительства.

Государственной политике в создании конкурентных преимуществ следует приложить усилия, в направлениях, в которых роль государства незаменим: развитие общей инфраструктуры, образования, науки; создание цивилизованного нормативно-правового поля конкуренции. Результат от этого для страны в сумме станет значительнее, чем для отдельного предприятия или производителя.

Следует отметить, что государство лишь создает необходимые условия для появления и улучшения факторов конкурентных преимуществ, а сами преимущества формируют товаропроизводители. В связи с этим, государственные усилия по созданию приобретенных или специализированных конкурентных преимуществ могут быть бессмысленны по причине неспешности государственных структур, их неспособности своевременно осознать потребности конкретных отраслей и принять новые направления деятельности

Ключевой источник долгосрочного роста для конкурентоспособных экономик – производительность. Опираясь на него, страна получает преимущества в использовании человеческого капитала, технологических, инновационных, природных ресурсов для производства товаров и услуг. Стоит отметить, что в современной обстановке международная конкурентоспособность обеспечивается условиями, при которых экономические субъекты могут функционировать и оперировать наиболее производительно, а оплата труда и отдача от инвестиций обеспечивают высокий уровень жизни в стране. Таким образом, преуспевает прежде всего та экономика, которая обладает наиболее низкой энергоемкостью и материалоемкостью. Именно бережливость помогает поддерживать долговременную конкурентоспособность без существенных капиталовложений экономической политики нашей страны [2].

Заметим, что между институциональными реформами и повышением конкурентоспособности организаций не существует автоматизма. Неэффективные, старые институты обладают высокой степенью инертности, в то время как основная масса новых импортированы без адаптации к хозяйственной деятельности отечественных предприятий. Данные процессы

влекут за собой значительные институциональные ограничения конкурентоспособности организаций. Новые институты должны имплементироваться в хозяйственную жизнь организаций и современную практику их экономических взаимоотношений.

Выделим ряд приоритетных направлений, на которые следует обратить наибольшее внимание при политике повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации:

1. Развитие и внедрение современных технологий производства продукции.

В XXI в. главным фактором, показывающим социально-экономическое развитие любой страны, считается инновационная составляющая. Пусть инновационная деятельность невелика, но в то же время благоприятное воздействие внедренных новых, перспективных, научно-технологических разработок, как фундамента для осуществления выпуска новой, ранее не производимой, продукции, на экономические показатели производства очевидно. Так около 90% предприятий, при введении инноваций, получили прирост продукции, повысили ее конкурентоспособность и увеличили рынки сбыта.

2. Увеличение инвестиций.

Инвестиции обладают доминантным значением для отраслей с повышенной капиталоемкостью, где эффективность, опирается на масштабы производства. Опираясь на то, что преобладающая часть отраслей в России соответствует этим критериям, тогда проблема поиска инвестиционных ресурсов достигает чрезвычайного значения.

3. Развитие опорных отраслей на межгосударственном уровне.

Основываясь на экономическом потенциале стран СНГ, в совокупности с внутренними путями мобилизации финансовых ресурсов, то есть развития финансового (налоговая политика) и фондового рынков (кредитная политика), реализовать плодотворный режим в межгосударственных отношениях для развития опорных отраслей, исключая форсированного решения инвестиционных проблем в ущерб социальным.

Итак, следует отметить, что пока что нет единой методики разрешения данного вопроса. По сути, при таких обстоятельствах необходимо придерживаться основного принципа: выбрать подход, в наибольшей степени соответствующий условиям состояния экономики в данный период [4].

В свою очередь, процесс определения целей и задач функционирования организации указывает ориентиры дальнейшей деятельности. В процессе стратегического управления этапу стратегического целеполагания отводится значимая роль, поскольку этот этап является основным, исходным в процессе планирования и управления [1].

Таким образом, конкурентоспособность организации на всех ее уровнях обеспечивается за счет трех составляющих: адаптации, инноваций и эффективности.

Рассмотрим выделяемые группы институциональных факторов конкурентоспособности организаций, то есть причины, условия, способы формирования и функционирования институтов, которые определяют конкурентоспособность организации.

Таблица 1. Институциональные факторы конкурентоспособности организации

Обеспечивающие	Внешние	- Государственные институты (налоговое, антимонопольное, финансово-кредитное, лицензионное, корпоративное, научно-технологическое, трудовое законодательство). - Рыночные институты (институт частной собственности, институт конкуренции, институт рыночной инфраструктуры, институты финансово-денежной системы, инвестиционные институты и др.)
	Внутренние	Институты инновационного развития, институты информационных технологий, институты повышения квалификации менеджеров и персонала, институты совершенствования организационно-экономических форм предприятия, институты корпоративной этики и др.
Блокирующие	Внешние	Дисфункции государства, институциональный вакуум, институт коррупции, институт бюрократии, институты теневой экономики, административные и таможенные барьеры, институты лоббирования интересов различных групп, институт недобросовестной конкуренции по отношению к данной организации и др.
	Внутренние	Оппортунистическое поведение: – агентов организации (собственников, управляющих, персонала); – неисполнение организацией своих контрактных обязательств; – формирование квазиинститутов (имитация инновационной деятельности), институт недобросовестной конкуренции со стороны данной организации и др.

Учитывая вышеизложенное, очевидно, что институциональные факторы не только способны повышать конкурентоспособность организации, но и блокировать данный процесс. Понимание тенденции развития всех групп институциональных факторов, положительные или отрицательные, позволяет сформировать наиболее выгодные стратегии организации, которые обеспечат ее конкурентоспособность. Также не стоит забывать о соответствующих механизмах и системах управления, предусматривающих все многообразие институциональных факторов, определяющих повышение конкурентоспособности организации [3].

Литература:

1. Абрамова М.И. Совершенствование планирования на предприятиях: инновационный аспект, инструментарий, организация. Саратов: СГСЭУ, 2006.
2. Бабайцева И.К., Русановский В.А. Теоретические основы исследования диверсификации экономики и структурных сдвигов на постиндустриальной стадии развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 30 – 35.
3. Бодяков О. П. Совершенствование институциональной среды как фактор повышения эффективности функционирования промышленных предприятий: автореф. дис. канд. экон.наук. Краснодар, 2012. 24 с.
4. Скворцова Г. Структурные и институциональные факторы экономического роста // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 3. С. 73–81.
5. Экономика инновационного развития: монография / Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова; под ред. М.В. Кудиной, М.А. Сажиной. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014.
6. Электронный источник: https://studwood.ru/846444/marketing/puti_povysheniya_konkurentosposobnosti_rossiyskoy_federatsii

Заботина Светлана Александровна, студентка
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва
Бабич Светлана Гавриловна, канд. экон.наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье произведен анализ рынка страховых услуг в Российской Федерации. Изучена динамика и структура количества заключенных договоров страхования, величины страховых премий (взносов) и страховых выплат страховых организаций по договорам страхования. Выявлены причины и факторы, оказывающие влияние на развитие страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые премии, страховые выплаты, динамика, структура.

Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов человека в случае природных катастроф или иных непредвиденных и непредвиденных явлений [3, с.21].

В настоящее время страхование принадлежит к числу наиболее динамично развивающихся финансовых институтов экономики [4, с.1036]. Количество заключенных договоров страхования в 2016 г. по сравнению с

2010 г. увеличилось на 43,7 млн. ед. (на 34,11%) и в 2016 г. по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) составило 171,8 млн. ед. (рис.1).

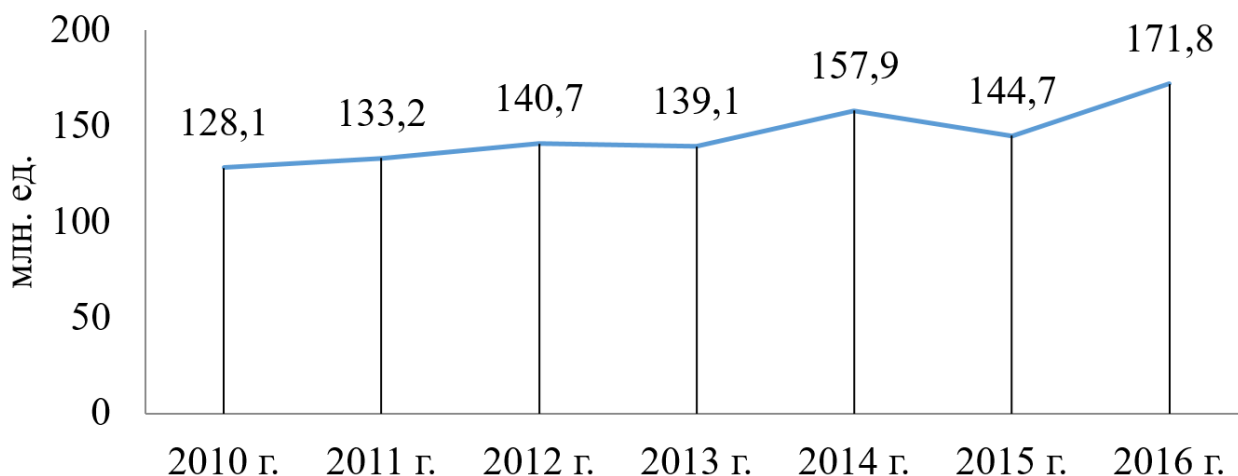


Рисунок 1 – Динамика количества заключенных договоров страхования в РФ

Рост количества договоров страхования произошел, в основном, за счет роста заключенных договоров добровольного страхования, который составил по данным Росстата 43,1 млн. ед. (47,8%) в 2016 г. по сравнению с 2010 г., в 2016 г. составив 171,8 млн. ед. Число заключенных договоров обязательного страхования за изучаемый период увеличилось на 0,6 млн. ед. (на 1,6%) до 171,8 млн. ед.

В течение рассматриваемого периода удельный вес количества заключенных договоров в сфере добровольного страхования возросла на 7,20 п.п. и в 2016 г. составила 77,53% в общем числе заключенных договоров страхования, а удельный вес количества договоров в сфере обязательного страхования снизился с 29,66% до 22,47% (рис. 2).

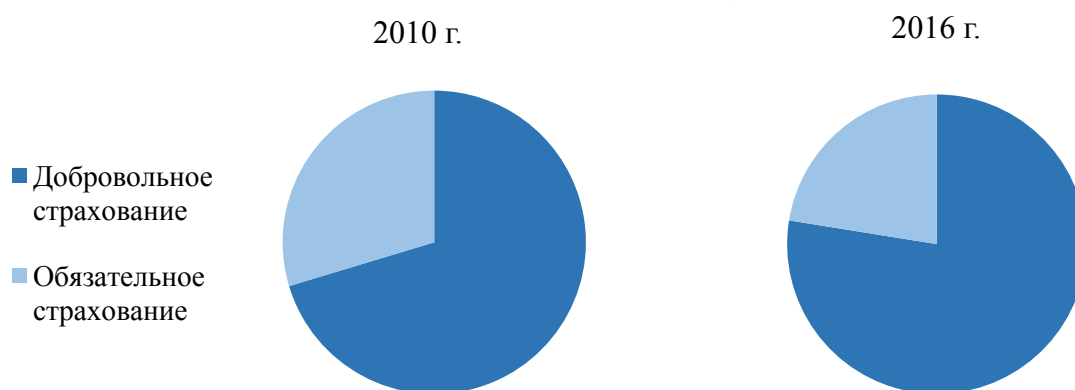


Рисунок 2 – Структура заключенных страховых договоров по основным видам страхования в РФ, % к итогу

Сумма страховых премий (взносов) в 2016 г. по сравнению с 2010 г. возросла на 153,92 млрд. руб. (на 14,8%) и в 2016 г. составила 1190,60 млрд. руб., что, по нашему мнению, произошло за счет роста данного показателя в Центральном федеральном округе на 1101,43 млрд. руб. (на 35,25%). В

остальных федеральных округах наблюдалось снижение суммы страховых премий (взносов) за изучаемый период (табл.1).

Таблица 1 – Динамика страховых премий (взносов) по федеральным округам РФ, млрд. руб.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Российская Федерация	1036,68	1269,76	811,11	901,08	983,40	1033,53	1190,60
Центральный	814,77	1011,58	734,75	823,10	887,67	953,67	1101,43
Северо-Западный	31,54	36,97	17,62	14,70	17,99	16,54	15,99
Южный	11,61	12,79	2,18	2,47	1,84	1,90	4,21
Северо-Кавказский	4,96	6,47	-	-	0,01	0,01	0,01
Приволжский	36,86	44,72	17,14	22,47	25,88	20,10	19,44
Уральский	61,47	66,82	30,14	26,58	31,43	28,00	35,65
Сибирский	51,58	62,66	6,60	7,53	9,32	9,39	9,83
Дальневосточный	23,88	27,76	2,67	4,23	9,27	3,92	4,03

Источник: составлено автором на основе данных Росстата

Основная доля страховых премий (взносов) приходится на Центральный федеральный округ и составляет 78,59% в 2010 г. и 92,51% в 2017 г. Наименьший удельный вес в общей сумме страховых премий (взносов) составляет Северо-Кавказский федеральный округ (0,0005% в 2016 г.) (рис.3).

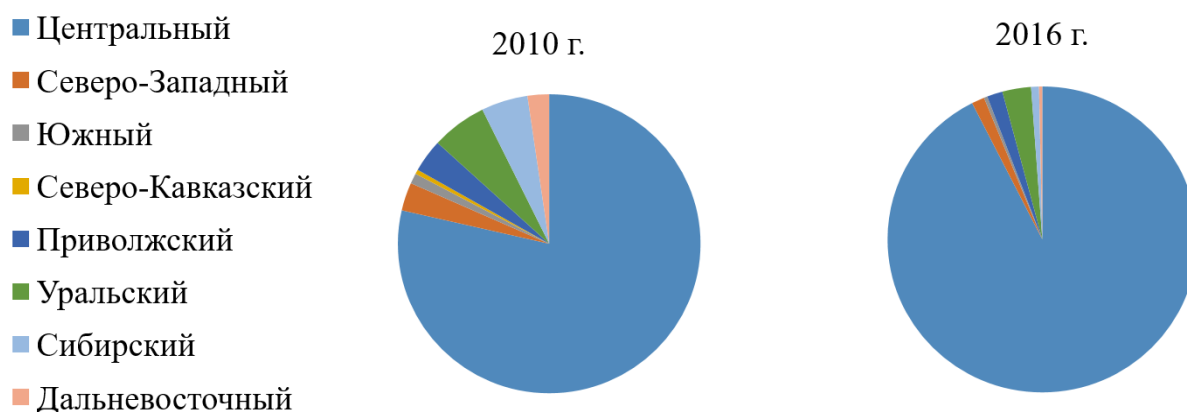


Рисунок 3 – Структура страховых премий (взносов) по федеральным округам РФ, в % к итогу

Под страховой выплатой понимается компенсация ущерба страхователя по договору со страховой организацией [1]. Выплаты осуществляются из резервного фонда страховщика, который формируется из страховых премий страхователей и первоначального взноса.

В период с 2010 г. по 2016 г. наблюдалось снижение объема страховых выплат по страховым договорам на 260,76 млрд. руб. (на 33,6%), которое, по нашему мнению, произошло за счет снижения страховых выплат в сфере обязательного страхования (на 351,1 млрд. руб. или на 65%). В 2016 г. сумма выплат по данному виду страхования составила 15,88 млрд. руб. Наибольшее снижение выплат по договорам страхования (на 467,094 млрд. руб. или на 96%) произошло в сфере обязательного личного страхования.

В сфере добровольного страхования за изучаемый период произошел

рост страховых выплат с 235,01 млрд. руб. до 325,32 млрд. руб. (на 90,3 млрд. руб. или на 38,43%).

В период с 2010 г. по 2016 г. доля добровольного страхования в общем числе страховых выплат возросла с 30,33% до 63,28%, в то время, как доля обязательного страхования снизилась с 69,67% до 36,72%, что, по нашему мнению, объясняется возросшим интересом населения к сфере добровольного страхования (рис. 4).

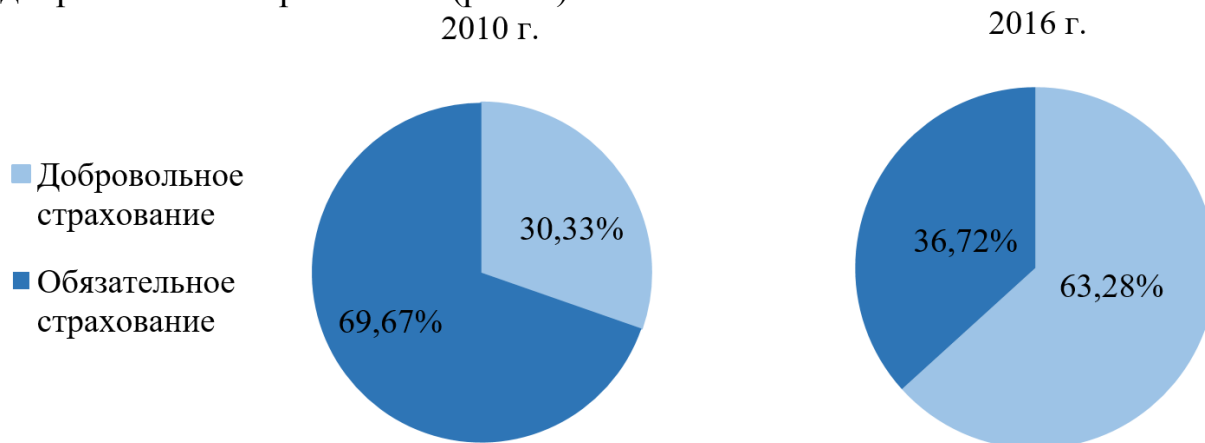


Рисунок 4 – Структура страховых выплат по добровольному и обязательному страхованию в РФ, в % к итогу

Основная доля выплат по договорам страхования приходится на Центральный федеральный округ и составляет в 2010 г. 75,2%, а в 2016 г. 91,9% в общей сумме страховых выплат в Российской Федерации (рис. 5).

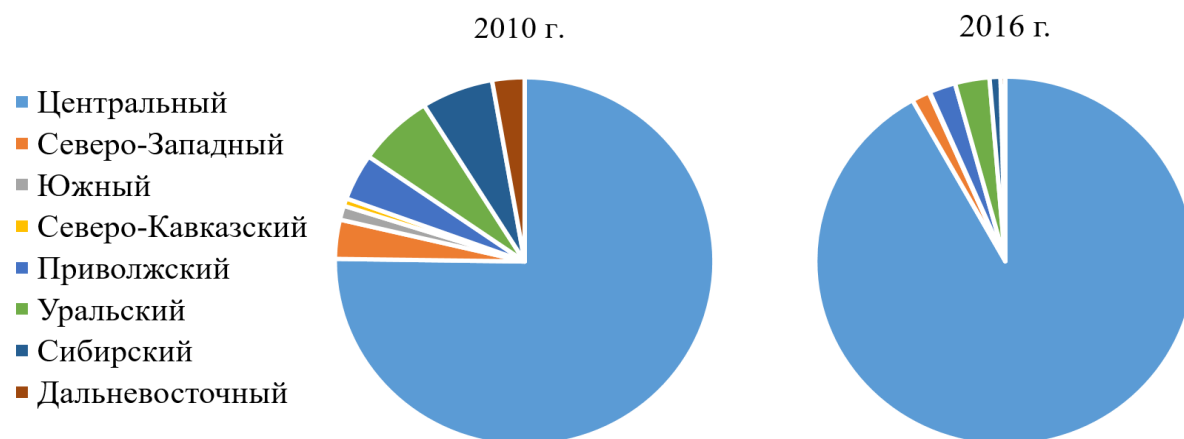


Рисунок 5 – Структура страховых выплат по добровольному и обязательному страхованию по федеральным округам РФ, в % к итогу

Для оценки зависимости суммы страховых выплат от страховых премий (взносов) по договорам страхования в федеральных округах страны в 2016г. был рассчитан линейный коэффициент корреляции (r), значение которого составило 0,75, то есть между рассматриваемыми показателями наблюдается сильная прямая связь, что говорит о том, что сумма страховых выплат напрямую зависит от суммы взносов по договорам страхования.

Распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р была утверждена Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года (далее – Стратегия – 2020) [2].

Основными направлениями развития страховой деятельности названы:

1. Совершенствование регулирования обязательного страхования;
2. Стимулирование развития добровольного страхования;
3. Расширение сферы деятельности субъектов страхового дела;
4. Развитие инфраструктуры страхового рынка.

Основной целью Стратегии – 2020 является комплексное содействие развитию страховой отрасли, в частности превращение ее в стратегически значимый сектор экономики России, обеспечивающий как повышение экономической стабильности общества и социальной защищенности граждан, так и снижение социальной напряженности в обществе путем проведения эффективной страховой защиты имущественных интересов граждан [2].

Литература:

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 23.05.2016) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Шахов В. В. Страхование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ под редакцией В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани – 4-е издание, переработанное и дополненное - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
4. Алиев О.М., Атакаев А.З. Развитие российского страхового рынка // Фундаментальные исследования. 2016. №12-5. С. 1034-1038.
5. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. - 1995- 2015. - Электрон, дан. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.11.2018).

Зеленина Е.С., студент
Виноградов Д.В., старший преподаватель
Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
г. Владимир, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УРОВНЕМ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрены современные подходы, которые применяются на практике при управлении уровнем рисков предприятия. В данной статье рассмотрено применение ERM в системе управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: подход, предприятие, риск, управление, ERP.

Деятельность предприятия, а также ее дальнейшее планирование невозможны без планирования рисков. В условиях рыночной экономики, когда конкуренция особенно велика, риски имеют очень важное значение. Грамотное планирование рисков позволит избежать или минимизировать материальные и финансовые потери.

В общем случае риск – некая возможность наступления опасности, условие, при наступлении которого можно ожидать отрицательное воздействие на что-либо.

Риски, с которыми может столкнуться предприятие, зависят от многих факторов, такими как нестабильная политическая ситуация, экономическое положение государства, деятельность конкурентов, географическое положение предприятия, природные условия и т.д. Именно поэтому необходимо грамотно проанализировать все факторы и составить план по управлению и снижению рисков.

Планирование рисков – это трудоемкая работа, которая охватывает все сферы деятельности предприятия, от производства до финансовой части. В настоящее время для решения данной проблемы могут создаваться целые отделы. В связи с этим можно выделить высокую актуальность этого вопроса.

Грамотное управление рисками приводит к тому, что предприятию присваивается статус с низким уровнем риска. На рисунке 1 приведены данные распределения предприятий низкого уровня риска по статусу субъекта предпринимательства за 2018 год [1].

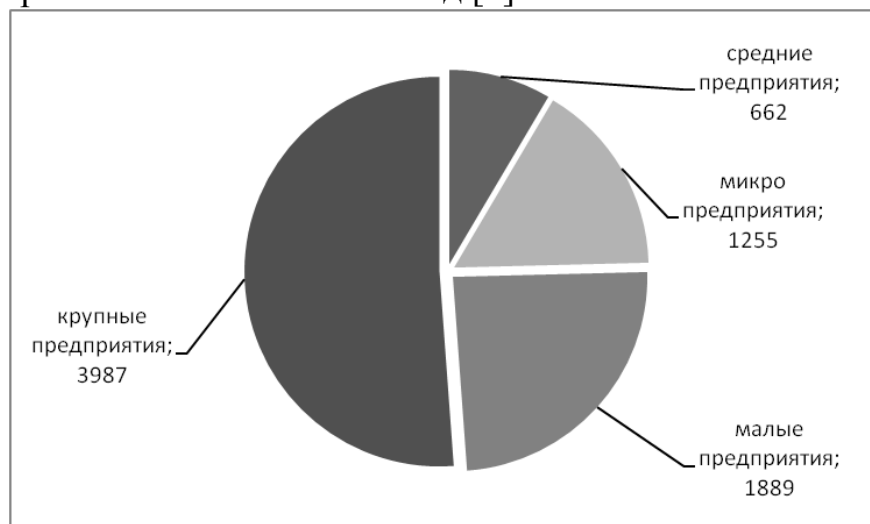


Рисунок 1 - Распределение предприятий низкого уровня риска по статусу субъекта предпринимательства за 2018 год

Таким образом, можно заметить, что из 7 793 участников ВЭД низкого уровня риска больше половины занимают крупные предприятия, которые готовы принимать меры по снижению риска. Далее будут рассмотрены современные подходы к снижению уровня рисков на предприятии.

Управлять рисками - это прежде всего предотвращать появление любого вида риска, определять его стоимость, проводить профилактические

мероприятия, которые помогут в той или иной мере уменьшить потери или избежать их вовсе.

Во многих предприятиях центральной частью является традиционная самооценка риска и контроля. Следуя традиционному подходу, высокий риск характеризуется высокой вероятностью и высоким убытком. На самом деле высокий риск должен характеризоваться низкой вероятностью и высоким убытком в соответствии с подходом к рыночному, кредитному или андеррайтинговому риску. В традиционном подходе небольшой риск, например, распространенная потенциально значительная ошибка в обработке транзакции, описывается как высокий риск.

В настоящее время стало актуально использовать систему ERM для грамотного управления рисками на предприятии. Традиционные подходы к управлению рисками направлены на защиту материальных активов, отраженных в бухгалтерском балансе компании. Однако ERM делает упор на совершенствовании бизнес-стратегии. Сфера применения и применение ERM намного шире, чем защита физических и финансовых активов. С помощью подхода ERM сфера управления рисками распространяется на все предприятие, а применение управления рисками нацелено на укрепление, а также защиту уникального сочетания материальных и нематериальных активов, составляющих бизнес-модель организации.

Применение управления рисками к нематериальным активам является критически важным в условиях рыночной экономики. Потенциальные будущие события могут повлиять на стоимость материальных физических и финансовых активов, кроме того они могут повлиять на стоимость основных нематериальных активов, например, активов клиентов, активов сотрудников / поставщиков и активов организации, таких как отличительные бренды компании, дифференциация стратегии, инновационные процессы и т.д. Суть в том, что ERM повышает уровень управления рисками организации до стратегического уровня путем расширения его применения на все источники ценности, а не только на физические и финансовые.

Пять основных категорий активов, представляющих источники стоимости, и примеры в каждой категории:

1. Физические активы (земля, строения, оборудование, инвентарь);
2. Финансовые активы (капитал, инвестиции и т.д.);
3. Потребительские активы (потребители, каналы сбыта, партнеры);
4. Активы сотрудников/поставщиков (сотрудники, поставщики, партнеры);
5. Организационные активы (репутация, инновации, системы, стратегия, знания).

Эти пять категорий активов включают источники стоимости, лежащие в основе бизнес-стратегии организации. ERM делает упор на формулировку стратегии для того, чтобы повысить и защитить ценность предприятия. Это необходимо для основной цели руководства – роста предприятия и повышения его прибыли. ERM усиливает поведение, связанное с поиском

возможностей, помогая менеджерам уверенно понимать риски и имеющиеся у организации возможности управлять этими рисками [2].

Источники стоимости предприятия, будь то материальные или нематериальные, являются неотъемлемой частью его бизнес-модели. На них влияют источники неопределенности, которые необходимо понимать и управлять ими, поскольку организация работает над достижением своих целей в области эффективности. Они могут быть внешними или внутренними. Например, экологические риски - это неопределенности, возникающие во внешней среде, влияющие на жизнеспособность бизнес-модели предприятия.

Процессные риски - это неопределенности, влияющие на выполнение бизнес-модели, и поэтому часто возникают внутри бизнес-процессов организации. Поскольку недостаточные знания и информация порождают большую неопределенность, информация о рисках, связанная с принятием решений, является неопределенной и влияет на актуальность и надежность информации, поддерживающей решения руководства по защите и повышению ценности предприятия. Эти три широкие категории, среда, процессы и информация для принятия решений, обеспечивают основу для понимания источников неопределенности в любом бизнесе [3].

Кроме рассмотренного выше метода существуют также другие методы, которые выполняются путем использования программного обеспечения. К наиболее популярным средствам относят: Monte Carlo (Primavera Project), Risk (Project expert), Pertmaster+Risk и Альт-Инвест.

С помощью компьютерных программ имеется возможность устанавливать связи между системами, используя современные инструменты. Это удобно, поскольку в настоящее время объемы управления очень велики из-за огромного количества факторов. В связи с этим необходима автоматизированная система управления рисками.

Таким образом, неопределенность в отношении будущего создает риск, а ERM расширяет фокус управления рисками на все значимые источники стоимости предприятия. Понимая ключевые внешние и внутренние переменные, способствующие неопределенности в бизнесе, и отслеживая тенденции изменения этих переменных с течением времени, руководство может более эффективно управлять бизнесом и реализовывать потенциал бизнес-модели предприятия. Инфраструктура ERM организации способствует расширению возможностей управления рисками для предоставления более полных знаний и информации о ключевых рисках предприятия и его возможностях по управлению последствиями изменений этих рисков.

Литература:

1. Категорирование участников ВЭД при реализации риск-ориентированного подхода, 13 декабря 2018 г., Опубликовано: Мария

Голобокова [Электронный ресурс] Режим доступа:
https://www.alta.ru/expert_opinion/64766/

2. Cracking the Value Code: See What Matters, Invest in What Matters and Manage What Matters in the New Economy, Richard E. S. Boulton, Barry D. Libert and Steve M. Samek, HarperCollins, 2015.

3. Guide to Enterprise Risk Management: Frequently Asked Questions/ 2015 Protiviti Inc. An Equal Opportunity Employer [Электронный ресурс] Режим доступа:
https://www.ucop.edu/enterprise-risk-management/_files/protiviti_faqguide.pdf

Зиннатуллина Л.Р.
студент 4 курса экономического факультета ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Научный руководитель: к.э.н., доцент Арасланбаев И.В.
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, Уфа, Россия

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА СПК «ЗАРЯ» И РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрен анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта. Выявлены основные причины отрицательных тенденций в финансовом положении предприятия. Проанализированы отечественные и зарубежные методики банкротства предприятия. Приведен комплекс мероприятий, способствующих улучшению конкретных показателей.

Ключевые слова: коэффициент, финансовое оздоровление, диагностика, антикризисное управление, финансовое состояние

На сегодняшний день многие предприятия, функционирующие в условиях рыночной экономики подвержены риску наступления кризиса и банкротства. Ситуация может усугубиться тем, что российское законодательство в полной мере несовершенно и механизм правового регулирования недостаточно разработан.

Банкротство предприятия макроэкономическая проблема и феномен динамичной и конкурентоспособной рыночной экономики. Поэтому данная тема весьма злободневна.

Рассмотрим основные показатели ликвидности и финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

Таблица 1. Коэффициенты финансовой устойчивости СПК «Заря»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Измене ние	Норма тив
Коэффициент финансовой автономии	0,75	0,75	0,73	-0,02	0,5
Коэффициент капитализации	0,34	0,32	0,37	0,03	1

Коэффициент обеспеченности оборотных активов	0,6	0,6	0,5	-0,1	0,5
Коэффициент самофинансирования	2,9	3,1	2,7	-0,2	1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,89	0,87	0,86	-0,01	0,6
Коэффициент финансового риска	0,34	0,32	0,37	0,03	>1
Коэффициент платежеспособности	2,9	3,1	2,7	-0,2	>0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,59	0,63	0,55	-0,04	<0,1

Сделаем вывод, что рассчитанные коэффициенты СПК «Заря» в целом находятся в пределах нормативных значений. Предприятие не зависит от внешних источников финансирования.

Рассмотрим основные показатели оборачиваемости, приведенные в таблице 2.

Таблица 2. Показатели деловой активности (оборачиваемости) СПК «Заря»

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение (+;-)
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,57	0,46	0,41	-0,16
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,91	0,72	0,64	-0,27
Коэффициент отдачи собственного капитала	0,76	0,61	0,55	-0,21
Рентабельность совокупных активов, %	18	14	11	-7
Рентабельность собственного капитала, %	87,4	69,8	67,1	-20,3

По данным таблицы 2 видно, что коэффициент общей оборачиваемости капитала снизился на 0,16 руб., что говорит о снижении эффективности использования имущества. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов так же имеет тенденцию к снижению в отчетном году, т.е. наши оборотные средства перестали участвовать в процессе производства. Это значит, что на конец периода предприятие с каждого рубля данного вида активов будет недополучать на 27 копеек меньше, чем в начале периода. Рентабельность совокупных активов и собственного капитала за анализируемый период снижается, так как падает оборачиваемость активов предприятия.

Проанализируем показатели ликвидности предприятия.

Таблица 3. Показатели ликвидности СПК «Заря»

Показатели	Рекомендуемое значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 - 0,5	0,046	0,019	0,009	-0,037
Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности	0,7 – 1	0,7	0,6	0,3	-0,4
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	6,1	5,0	4,5	-1,6
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	0,62	0,65	0,55	-0,07
Коэффициент маневренности	0,2 – 0,5	0,5	0,54	0,46	-0,04

Рассмотрев данные таблицы 3, можно сделать вывод, что СПК «Заря» является платежеспособным, но у предприятия есть ряд проблем, которые необходимо устранить в ближайшей перспективе. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает отклонение от нормы. В этом случае предприятие не в состоянии оплатить немедленные обязательства за счет денежных средств всех видов. Отказавшись от привлечения заемного капитала, предприятие лишается дополнительного источника финансирования прироста активов, за счет которых можно увеличить доходы. Вместе с тем это уменьшает риски ухудшения финансовой состоятельности при неблагоприятном развитии ситуации. Коэффициент быстрой ликвидности так же в динамике снижается. Значит, что существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

На сегодняшний день существует множество моделей и методик для оценки вероятности банкротства и неплатежеспособности предприятий. К сожалению, зарубежные модели не всегда могут быть применимы в отечественной практике, поскольку не учитывают в полной мере российскую специфику функционирования хозяйствующих субъектов. Тем не менее, данные методики и модели нередко применяются на практике.

Далее в таблице приведены расчеты оценки вероятности банкротства предприятия.

Таблица 4. Оценка вероятности банкротства СПК «Заря»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Z – индекс Э. Альтмана	5,296	5,238	4,788
2. Методика Р. Таффлера	1,06	0,65	0,82
3. Методика Г.В.Савицкой	-2,16	-2	-1,79
4. Методика Г. Спрингейта	2,43	1,91	1,75
5. Методика Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова	2,15	2,08	1,78
6. Методика А.Ю. Беликова и Г.В. Давыдовой	5,7	5,8	5,5

Таким образом, рассчитав по различным моделям вероятность наступления банкротства СПК «Заря» необходимо сделать вывод, что риск минимальный.

Для того, чтобы решить существующие проблемы предприятия необходимо разработать комплексные мероприятия.

В СПК «Заря» большая величина дебиторской задолженности. Так, в 2017 году она составляла 13013 тыс.руб. В качестве эффективного управления дебиторской задолженностью можно разработать систему скидок или надбавок, обусловленных сроком оплаты [4].

Рассмотрим подробнее предложенное мероприятие.

Таблица 5. Обоснование размера скидки за быструю оплату продукции

Показатель	Скидка за предоплату			Без скидки, отсрочка платежа 30 дней
	7%	5%	2%	
Инфляция в месяц – 1%				1,01
Коэффициент падения покупательной способности				0,990

Потери от инфляции, руб.				12023
Потери от скидки, руб.	911	651	260	
Доход от альтернативных вложений с учетом инфляции 2%, в месяц, руб.	239,6	244,7	252,5	
Оплата банковского кредита – 16% годовых, руб.				173,5
Потери от предоставления скидки и от отсрочки платежа, руб.	671,4	406,3	7,5	12196,5

Следовательно, в рассматриваемых условиях предоставление скидки в 2% позволит заинтересовать покупателей оплачивать продукцию раньше, что приведет к сокращению дебиторской задолженности.

Обеспечение финансового равновесия и развития предприятия в длительном периоде возможно только при увеличении денежного потока от его основной деятельности. Основными мероприятиями, обеспечивающими решение данной задачи, являются:

- повышение конкурентных преимуществ продукции;
- увеличение денежного компонента в расчетах;
- увеличение оборачиваемости активов;
- осуществление эффективной инвестиционной политики.

Таким образом, регулярный контроль финансового состояния предприятия позволяет в кратчайшие сроки выявить отрицательные стороны в работе предприятия и вовремя принимать эффективные меры по выходу из сложившейся ситуации.

Литература:

1. Арсланова, Г.Р., Арасланбаев, И.В. Анализ факторов влияющих на финансовый результат [Текст] / Г.Р.Арсланова, И.В. Арасланбаев // В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа. – 2016. – С. 134 – 137.
2. Зайцева, Т.А., Арасланбаев И.В. Оценка финансового состояния ГУП ППЗ "Благоварский" [Текст] / Т.А.Зайцева, И.В. Арасланбаев // В сборнике: Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа. – 2013. – С. 131-134.
3. Зинченко, Я.В. Причины банкротства предприятий в РФ [Текст] / Я.В.Зинченко // Молодой исследователь Дона. – 2017. – № 4. С.84 – 89.
4. Коваленко, Е. В., Голубева, Г. А. Пути улучшения финансового состояния предприятия СПК «Пушкинский» [Текст] / Е.В. Коваленко, Г.А.

Голубева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – №. 20. – С.110 – 115.

5. Кучеренко, С.А. Диагностика и прогнозирование финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст] / С.А. Кучеренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 23. – С.97 – 103.

6. Лапуста, М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий) : Учебник [Текст] / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г.Смакай // М.: ИНФРА-М. – 2016 г. – 575 с.

7. Фазлыева, Л.И., Арасланбаев, И.В. Оценка финансовой устойчивости СПК "АЙ" Кигинского района РБ [Текст] / Л.И.Фазлыева, И.В. Арасланбаев // В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. – Уфа. – 2016. – С. 470 – 473.

Ибрагимова С.Д.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

СОВРЕМЕННЫЕ ФУНКЦИИ И РОЛЬ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ

Аннотация. Статья посвящена анализу состава, структуры и роли золотовалютных резервов в России. Выбранная тема весьма актуальна в современных условиях. Целью исследования является исследование золотовалютных резервов России. Данная цель обусловила необходимость решения таких задач, как изучение истории золотовалютных резервов, рассмотрение состава государственных золотовалютных резервов, проведение анализа функций золотовалютных резервов, разбор структуры, объема и методов размещения международных золотовалютных резервов.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, валюта, золото, экономика.

На современном этапе объем государственных золотовалютных запасов демонстрирует уровень развития экономической системы страны, а его динамичный рост показывает устойчивость не только экономики, но и всех других сфер, в том числе и государственного строя.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на современном этапе в Российской Федерации осуществляется стабильный процесс увеличения уровня золотого запаса.

Объектом исследования выступают золотовалютные резервы Российской Федерации. Предметом исследования — история, состав и современные функции золотовалютных резервов России.

Теоретической основой данной работы послужили публицистические материалы периодической печати (газетные и журнальные статьи) российских авторов. Золотовалютные резервы, их состав и значение привлекают к себе постоянное внимание широкого круга исследователей. За последние десять лет было посвящено достаточно значительное количество работ, которые затрагивают разнообразные аспекты функционирования российских золотовалютных резервов.

История создания золотовалютных резервов начинается с 18 века, когда Россия совершила открытие за границей первых банковских домов. Страны реализовывали создание собственных запасов в более верном активе, которым является золото. Тем не менее, вследствие отказа от золотого стандарта и упразднения обращения золотых монет формироваться резервы стали в долларовом эквиваленте.

«Золотой стандарт», от которого правительства государств отказались около века назад, как будто, потенциально является «палочкой-выручалочкой» для выхода из финансового кризиса. Как считает ряд рыночных аналитиков, для оздоровления валютно-финансовой ситуации мировое сообщество в настоящее время нуждается в классическом золотом стандарте, действовавшем с 1880 по 1914 годы. Его называют самой полезной, экономичной и элегантной, монетарной системой из всех: механизм регулирования «золотого стандарта» действовал автоматически и без вмешательства государства в систему валютных курсов.

Французский экономист Филипп Симонно уже продолжительное время отстаивает целесообразность возвращения к системе «золотого стандарта» и, как результат, привязывание национальных валют к драгоценному металлу. Однако некоторое время спустя глава Всемирного банка поспешил заявить, что он не считает возможным возвращение в 19 век — к системе фиксированных валютных курсов, действовавшей при «золотом стандарте».

По мнению сторонников системы «золотого стандарта», возврат к монометаллической денежной системе принесет, безусловно, большую стабильность для действующей мировой валютно-финансовой системы, которая остро в этом нуждается. Так, банки больше не смогут позволить себе роскошь идти на не просчитанные риски, поскольку во избежание банкротства им будет необходимо обеспечить валюту золотом. Национальные банки, в свою очередь, больше не смогут печатать валюту по своему усмотрению.

Как утверждают «неометаллисты»: золото имеет высокую внутреннюю стоимость и потому не обесценивается, подобно его бумажным дубликатам.

В настоящее время национальная валюта России подкреплена золотыми запасами, которые составляют государственные золотовалютные резервы. Хранение государственных золотовалютных резервов

осуществляют высоконадежные учреждения с минимальными рисками. В Российской Федерации таким является Центральный Банк, который управляет данными резервами во взаимодействии с Министерством финансов РФ. При этом Центральным Банком РФ выплачиваются Министерству финансов РФ процентные доходы, поступающие в доходы государственного бюджета [4, с. 181]. Разработку и определение общих направлений государственной резервной политики осуществляет российское Правительство.

Необходимо отметить, что в настоящее время международные резервы России постепенно увеличиваются. На конец года они уже составляли около 468,5 млрд. долл. В 2018 году Банк России стал крупнейшим покупателем золота в мире, в течение прошедшего года он приобрел 273 этого тонны благородного металла. К началу 2019 года российские золотые запасы превзошли 2,1 тыс. тонн. На долю данного драгоценного металла приходится более 18,5% от общего объема отечественных международных резервов.

Как правило, к характеристикам золотовалютных резервов можно отнести следующие:

- являются национальными высоколиквидными резервами, которые относят к самым важным инструментам государственного урегулирования области международных платежей;
- удостоверяют прочность финансового положения государства;
- представляют собой важный элемент действующей системы обеспечения устойчивости отечественной валюты;
- наличие золотовалютных резервов и их размеры удостоверяют устойчивость финансового положения государства;
- выступают в качестве гарантии исполнения государством международных финансовых обязательств [2, с. 218].

Необходимо отметить, что основным назначением золотовалютных резервов является обеспечение стабильности валютного курса отечественной валюты. Центральный Банк РФ регулирует колебания курса отечественной валюты, сокращая валютную интервенцию и риски, которые связаны с международной деятельностью государства.

Ещё одной весьма важной задачей золотовалютных резервов является оказание влияния на макроэкономическую ситуацию во всей стране. С этой целью на внутреннем валютном рынке государством продажа и покупка иностранной валюты. Подобные сделки называются валютными интервенциями. Валютные интервенции обеспечивают изменения рыночного спроса и предложения на отечественную и иностранную валюту и согласно этому поддерживают их обменный курс [1, с. 12].

Большой объём золотовалютные резервы дает возможность кредитовать некоторые государства и приобретать дополнительную прибыль от процентов с выданных кредитов. При этом осуществляется вывод крупных сумм из денежного оборота, что содействует подавлению инфляциив государстве. Обладая подобным объёмом запасов, Россия может

участвовать в мероприятиях, проводимых Международным валютным фондом. В больших объёмах золотовалютные резервы могут играть роль результативного инструмента государственной внешней политики.

Предназначение официальных золотовалютных резервов заключается в осуществлении следующих современных функций: покрытие недостатка баланса текущих операций; обслуживание международных расчетов, прежде всего государственного внешнего долга; проведение валютных интервенций при реализации курсовой политики; формирование ликвидного запаса; извлечение дополнительной прибыли [3, с. 10].

Обычно официальные золотовалютные резервы с точки зрения макроэкономической устойчивости исполняют весьма значимые функции, к которым относятся следующие: поддержание и сохранение доверия к политическим мерам в сфере управления денежно-кредитными агрегатами и курсом обмена валют, в том числе к возможности осуществления интервенций с целью поддержки курса отечественной валюты; ограничивать внешнюю уязвимость и нейтрализацию шоков во времена финансового кризиса и ограниченного доступа к заимствованиям; внушать участникам рынков некоторой меры уверенности в способности государства исполнять свои внешние обязательства; демонстрировать опору отечественной валюты на внешние активы; помогать правительству (а чаще всего и частному сектору) удовлетворять его потребности в зарубежной валюте и исполнении обязательств по внешнему долгу; хранить резервы на случай отечественных катастроф или чрезвычайных ситуаций.

Государственный золотовалютный резерв играет роль страхового запаса, который способен создать защиту национальной экономики государства от макроэкономических рисков. Официальные золотовалютные резервы призваны обеспечивать платежеспособность государства по его международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений.

Литература:

1. Ауц Э.А. Золотовалютные резервы и их роль в экономике страны [Текст] / Э.А. Ауц, Н.М. Рубцов // Научная Идея. – 2017. – № 3. – с. 10-16.
2. Денисов Н.Ю. Золотовалютные резервы в условиях геополитической напряженности [Текст] / Н.Ю. Денисов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2015. – № 1. – с. 217-219.
3. Климова Е.З., Виноградова А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны [Текст] / Е.З. Климова, А.В. Виноградова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 13 (259). – с. 4-17.
4. Чеботарев В.С. Правовое положение Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) в финансовой системе государства [Текст] / В.С. Чеботарев, А.В. Тимченко // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2015. – № 3 (31). – с. 180-183.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, КАК ИНСТРУМЕНТА СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: Все, что связано со страхованием жизни, – это текущий драйвер продаж и потенциал рынка страхования на будущее. Развитие инвестиционного страхования жизни, как сегмента рынка страхования, влияет на экономику страны и на ее благополучие: появляются новые финансовые ресурсы, растет инфраструктура экономики, усиливается взаимодействие с зарубежными странами.

Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни, негосударственный пенсионный фонд, налоговый режим, финансовая грамотность.

Инвестиционное страхование жизни является одним из самых важных финансовых инструментов на рынке. Во-первых, оно способствует организации накопления сбережений населения страны, а во-вторых, позволяют привлечь дополнительные денежные средства в экономику страны.

Для стимулирования развития инвестиционного страхования в России страховым компаниям необходимо активно сотрудничать с зарубежными компаниями и ориентироваться на их опыт. На данный момент есть 4 крупные компании, предоставляющие продукты, доступные и для России, в том числе.

Английский метод инвестирования в России стал распространяться примерно с начала 2000-х годов, однако до настоящего времени этот гибридный страховой продукт остается недооцененным российскими потребителями страховых и инвестиционных услуг. Отчасти это объясняется тем, что российское законодательство до сих пор накладывает некоторые ограничения на создание классических продуктов российскими страховыми компаниями, делая их доступными только через зарубежных страховщиков.

В настоящее время это один из самых востребованных инвестиционных продуктов на страховом рынке стран Европы и США. Однако в России этот метод не так широко распространен среди граждан, так как, по сравнению с зарубежными странами, он недостаточно привлекателен.

В таблице 1 приведено сравнение продукта в Великобритании (на примере компании InvestorsTrust) и продукта индивидуального страхования жизни (ИСЖ) в России.

Таблица 1. Сравнительная характеристика продуктов Великобритании и продуктов ИСЖ России

Характеристика	Unit linked InvestorsTrust	ИСЖ в России
Риск и гарантии	Риск большой, нет гарантий	Риск небольшой, есть гарантии
Бонусы/скидки	Есть	нет
Доходность	8-12%	8-10% годовых
Целевая аудитория	Всё население	Клиенты, у которых есть 1-2 млн.руб.для инвестиций
Уровень финансовой грамотности	Высокий	Низкий
Направления инвестирования	В фонды США, Великобритании и всей Европы, акции, облигации, индексы	Облигации, акции, иные финансовые инструменты, драгоценные металлы и т.д.
Государственное регулирование	Налоговая поддержка государства	Законодательство не достаточно ориентировано на продукты страхования жизни

Таким образом, ИСЖ является подобием продукта в зарубежных странах. Существенным отличием его является то, что в России законодательно это направление не регулируется. Таким образом, первоочередным шагом к развитию и совершенствованию этого направления будет формирование законов, регламентирующих деятельность страховых компаний. Это будет способствовать уменьшению рисков и повышению уверенности населения в данном инвестиционном инструменте.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2017 году только около 10,9% людей в России могут оформить полис ИСЖ, так как их доход в месяц составляет более 60 000 руб., к сожалению, остальные 89% населения останутся в стороне. Это обстоятельство существенно затрудняет внедрение ИСЖ на принципах зарубежных стран.

Следовательно, для развития ИСЖ в России необходимо упростить процедуру получения и сделать ее более доступной для большей части населения страны. Или, напротив, обратить внимание на индексацию доходов населения, что неизбежно приведет к росту цен и нового витка инфляционных процессов.

В этих условиях достаточно проблематичным будет предложение населению с 2019 года добровольно формировать свою накопительную пенсию посредством добровольных взносов в негосударственные пенсионные фонды, когда функция Пенсионного Фонда России в этом вопросе будет отменена, размер пенсии будет зависеть от самого гражданина.

Условия такой реформы сводятся к накоплению добровольного *индивидуального пенсионного капитала* (ИПК). Пенсии по новой реформе будут находиться в зависти не столько от стажа, сколько от дохода граждан. Однако сейчас в России более 20 млн. человек не имеют возможности делать дополнительные отчисления на пенсию, поскольку их доход находится на уровне или ниже прожиточного минимума. Новая пенсионная реформа может дать эффект, если доходность по пенсионным накоплениям будет

выше, чем по любым другим формам сбережений. Только в этом случае, у людей появится стимул делать отчисления на будущую пенсию.

Сейчас в России именно инвестиционное страхование жизни поднимает рынок на новый уровень развития, следовательно, государство, как никогда, именно сейчас должно поддерживать его.

Обращая внимания на зарубежный опыт, важно отметить, что во многих европейских странах уже активно используют индивидуальный пенсионный капитал. Важно также и то, что часть дохода, перечисляемая в счёт будущей пенсии, не облагается налогом. То есть, если человек отложит £40, а работодатель добавит к ним ещё £30, итоговая сумма на пенсионном счёте составит £80 за счёт освобождения от налога. Фактически, государство добавляет ещё £10.

Также каждый житель может самостоятельно выбрать негосударственный пенсионный фонд, где будет формироваться его пенсия, исходя из личных предпочтений.

Проведение такой политики и такое осуществление пенсионных программ рационально и способно выводить государство на новый уровень развития. Частные страховые компании также заинтересованы в проведении данной реформы. Наибольший вклад, по-прежнему приносит страхование жизни. Компании предлагают создать нормативное законодательство, где будет четко прописаны методы и формы регулирования страховым рынком.

Исходя из вышеперечисленных проблем, можно выделить следующие пути совершенствования налогового законодательства для компаний по долгосрочному страхованию жизни.

Безусловно, главной целью российского рынка ИСЖ должно являться повышение уровня жизни россиян до уровня западных стран. Эта проблема присутствует в нашей стране уже не один десяток лет. Бесспорно, решив ее, государство автоматически выйдет на новый уровень жизни и развития финансового рынка.

Ввести единый налоговый режим для пенсионных фондов и страховых компаний является следующей необходимой задачей для российской системы. Сейчас его отсутствие ставит страховые компании и пенсионные фонды в неравное положение, хотя участие страховщиков жизни в пенсионной системе во всем мире помогает генерировать «длинные деньги» в экономике.

Во-вторых, необходимо приблизить налоговые льготы хотя бы к ставкам, по которым облагаются индивидуальные инвестиционные счета. Это позволит максимально расширить круг заинтересованных в страховании жизни россиян, уравнивает возможности страховых компаний с участниками других финансовых рынков. Это и позволит страховщикам жизни предложить клиентам максимально удобные и, самое главное, выгодные продукты;

Кроме того в Российской Федерации необходимо повысить финансовую грамотность населения, выявить и грамотно донести все преимущества данных предложений.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок страхования жизни в современном мире – крупный сегмент финансового рынка, который оказывает огромное влияние на экономику страны. Возможности страховых компаний на этом рынке очень высоки. Безусловно, государству необходимо провести ряд реформ для совершенствования данного рынка, возможно, ориентируясь на зарубежный опыт, так как результаты этих новшеств показывают положительную динамику и благоприятно сказываются на экономическом росте и привлечению дополнительных ресурсов в стране, что необходимо сейчас России для выхода из кризиса.

Литература:

1. Страхование: Учебник / Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Под ред. проф. И.П. Хоминич. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 624 с
2. Хоминич И.П., Финогенова Ю.Ю., Челухина Н.Ф. и др. Страховые механизмы реформирования социальной сферы; под ред. д.э.н., проф. И.П. Хоминич. - М.: Дашков и К, 2017. - 252 с.
3. Ахметова А.Т., Ханмурзина А.И. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их разрешения // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 457-459. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/111/26828/> (дата обращения: 05.05.2019)
4. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс]/ Федеральная служба государственной статистики. – 1995-2018 – Электрон.дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения 05.05.2019)
5. РосБизнесКонсалтинг - информационное агентство (РБК) [Электронный ресурс]/ РБК – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/15/06/2018/5b23801f9a7947a22240ced0> (дата обращения 05.05.2019)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД»

Аннотация: В статье произведен анализ динамики и структуры объема доходов и расходов; валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли (непокрытого убытка) ОАО «РЖД». Произведен расчет перспективного объема доходов, изучена динамика рентабельности продаж, произведен расчет и анализ динамики коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость

Железнодорожный комплекс играет важную роль в экономическом развитии страны. ОАО "РЖД" образовано в 2003 г. в настоящее время оказывает широкий спектр услуг в сфере грузовых перевозок, предоставления услуг локомотивной тяги и инфраструктуры; ремонта подвижного состава; перевозок пассажиров, а также логистических и инжиниринговых услуг.

Компания входит в мировую тройку лидеров железнодорожных компаний. Это определяют следующие факторы:

- огромные объемы грузовых и пассажирских перевозок;
- высокие финансовые рейтинги;
- квалифицированные специалисты во всех областях железнодорожного транспорта;
- большая научно-техническая база;
- проектные и строительные мощности;
- значительный опыт международного сотрудничества [7].

В настоящее время компания реализует проекты по строительству железных дорог и развитию инфраструктуры в Сербии, Монголии, Северной Корее, Индонезии, Австрии и Словакии. Активно развивается научно-техническое сотрудничество с компаниями-лидерами в области транспортного машиностроения из Германии, Франции, Испании и других государств [8]. Успешная деятельность компании характеризуется ростом основных показателей в январе – ноябре 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.: грузооборота – на 4,4%, достигнув 2371,7 млрд т-км; числа перевезенных пассажиров на 3,4% до 1,06 млрд. чел.; пассажирооборота – на 5,3%, составив 120,1 млрд пасс-км [9].

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности компании, являются доходы, расходы, прибыль и рентабельность.

Объем доходов ОАО «РЖД» в 2017 г. увеличился по сравнению с 2011 г. на 409,2 млрд руб. (на 31,8%) и составил 1697,5 млрд. руб. В наибольшей степени показатель возрос в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – на 120,0 млрд. руб. (на 7,6%) (табл. 1) [6].

Таблица 1. Динамика объема доходов ОАО «РЖД»

Год	Доходы, млрд. руб.	Изменение доходов			
		по сравнению с 2011 г.		по сравнению с предыдущим годом	
		млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
2011	1288,3	0	0	-	-
2012	1366	77,7	6	77,7	6
2013	1376,6	88,3	6,8	10,6	0,8
2014	1401,7	113,4	8,8	25,1	1,8
2015	1510,8	222,5	17,3	109,1	7,8
2016	1577,5	289,2	22,5	66,7	4,4
2017	1697,5	409,2	31,8	120	7,6

С помощью метода аналитического выравнивания по линейной функции был осуществлен прогноз объема доходов ОАО «РЖД» на 2019 г.: при неизменных условиях, доходы компании возрастут на 4,77% по сравнению с 2017 г. и составят 1778,49 млрд. руб.

В 2011 г. и в 2017 г. в структуре доходов ОАО «РЖД» значительную часть составляли доходы от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги - 86,09% и 81,65% соответственно, а удельный вес доходов от прочих видов деятельности возрос в течение рассматриваемого периода с 13,91% до 18,35%.

Наибольшую долю в объеме доходов от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги составляет объем доходов от грузовых перевозок – 90,44% и 90,51% в 2011 г. и в 2017 г. соответственно, а наименьшую долю – объем доходов от пассажирских перевозок – 0,67% и 1,20% соответственно. При сравнении структуры доходов от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги в 2017 г. с аналогичной структурой 2011 г. наблюдается низкий уровень различия рассматриваемых структур, что подтверждает значение Индекса структурных различий Рябцева ($J_R=0,04$) [3].

Объем расходов ОАО «РЖД» возрос в 2017 г. по сравнению с 2011 г. на 342,0 млрд. руб. (на 28,1%), составив 1557,50 млрд. руб. В наибольшей степени данный показатель увеличился в 2012 г. – на 6,8% по сравнению с предыдущим годом до 1298,60 млрд. руб. (табл. 2) [1].

Таблица 2. Динамика объема расходов ОАО РЖД"

Год	Расходы, млрд. руб.	Изменение расходов	
		по сравнению с 2011 г.	по сравнению с предыдущим годом

		млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
2011	1215,5	0	0	-	-
2012	1298,6	83,1	6,8	83,1	6,8
2013	1317,8	102,3	8,4	19,2	1,5
2014	1343,2	127,7	10,5	25,4	1,9
2015	1427,2	211,7	17,4	84	6,3
2016	1460,3	244,8	20,1	33,1	2,3
2017	1557,5	342	28,1	97,2	6,7

В 2011 г. в структуре расходов ОАО «РЖД» значительную часть составляли расходы по перевозкам, услугам инфраструктуры и локомотивной тяги – 86,45%, в 2017 г. данный показатель увеличился на 3,73 п.п. и достиг 90,18%. Удельный вес расходов по прочим видам деятельности составил 13,55% и 9,82% соответственно в 2011 г. и в 2017 г.

Наибольшую долю в объеме расходов по перевозкам, услугам инфраструктуры и локомотивной тяги составляет объем расходов по грузовым перевозкам – 88,81% и 90,18% в 2011 г. и в 2017 г. соответственно. Наименьшая доля средств в 2011г. расходовалась на пассажирские перевозки (0,67%), а в 2017 г. – на предоставление услуг локомотивной тяги (0,60%). Структура расходов по перевозкам, услугам инфраструктуры и локомотивной тяги в 2017 г. изменилась незначительно по сравнению с 2011 г., что подтверждает значение Индекса структурных различий Рябцева ($J_R=0,01$).

Прибыль – один из важных показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия. Объем валовой прибыли, представляющий собой разность между выручкой от реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг (без учета НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции, включенными в себестоимость продукции, в 2017 г. увеличился по сравнению с 2011 г. в 1,54 раза и составил 111,81 млрд. руб.

Прибыль (убыток) от продаж рассчитывается путем вычитания из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов. В 2017 г. по сравнению с 2011 г. данный показатель возрос на 67,23 млрд. руб. (на 93,67%) до 139,0 млрд. руб. Изменение прибыли от продаж обусловлено, по нашему мнению, влиянием двух факторов: рентабельности продаж и объема затрат на производство продукции. Увеличение объема прибыли от продаж только за счет изменения рентабельности продаж составило 46,76 млрд. руб., а только за счет изменения себестоимости продукции – 20,47 млрд. руб. [4].

Прибыль (или убыток) до налогообложения, представляющая собой результаты, отражающие все виды деятельности компании, рассчитывается путем суммирования прибыли от продаж и доходов за вычетом убытков от операционной и внереализационной деятельности. Прибыль до налогообложения ОАО «РЖД» в 2017 г. по сравнению с 2011 г. возросла на 2,1 млрд руб. (на 2,74%) и составила 78,7 млрд. руб. За период с 2011 г. по 2013 г. значение данного показателя снижалось, а в 2014 г. в результате

деятельности компании был получен убыток, составляющий 39,2 млрд. руб., что, по нашему мнению, обусловлено девальвацией рубля.

Чистая прибыль (непокрытый убыток) – это прибыль, находящаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, обязательных и добровольных платежей в бюджет и различные централизованные фонды, включая доходы за вычетом убытков от чрезвычайной деятельности. В 2017 г. чистая прибыль ОАО «РЖД» достигла 17,50 млрд. руб., т.е. на 4,17% больше аналогичного показателя 2011 г. В течение рассматриваемого периода в 2014 г. компанией был получен убыток в результате существенного роста величины «прочих расходов» из-за роста курсовых разниц в связи с девальвацией рубля (рис. 1.)

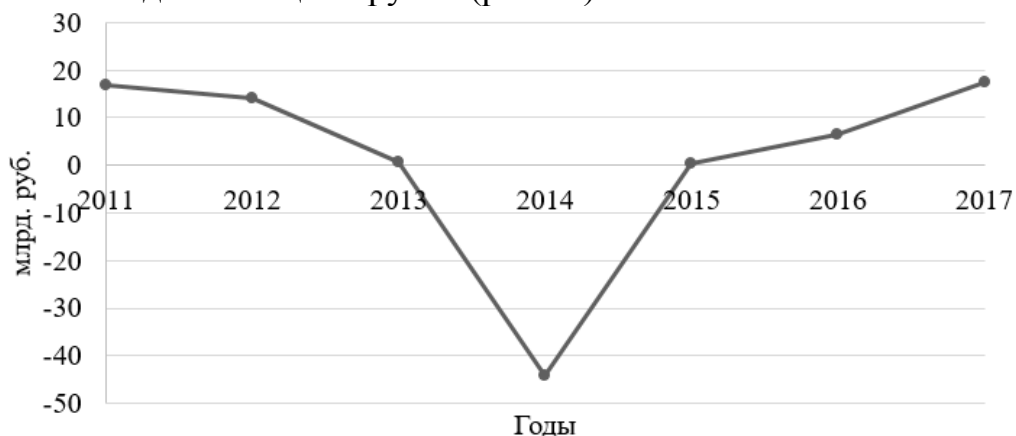


Рисунок 1 – Динамика объема чистой прибыли (убытка) ОАО «РЖД» за 2011-2017 гг., млрд. руб.

Важным показателем, характеризующим прибыльность функционирования компании, является рентабельность. Рентабельность продаж – результат отношения прибыли от продаж к полной себестоимости продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, выраженный в процентах. В течение рассматриваемого периода рентабельность продаж ОАО «РЖД» возросла с 5,99% в 2011 г. до 8,99% в 2017 г., что подтверждает эффективную деятельность компании.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия были рассчитаны коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент финансовой стабильности и коэффициент абсолютной ликвидности [2].

В 2017 г. коэффициент автономии уменьшился на 11,26 п.п. по сравнению с 2011 г., составив 72,13%. Несмотря на снижение величины данного показателя, значения коэффициента автономии в течение рассматриваемого периода превышает рекомендуемое значение и свидетельствуют высокой доле собственных средств в общем объеме финансовых ресурсов предприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств увеличился в 2017 г. по сравнению с 2011 г. в 2,2 раза и составил 25,01%. С 2011 г. по 2015 г. наблюдался рост показателя, а в 2016 г. – снижение до 21,77%. Значения коэффициента соотношения заемных и собственных средств

свидетельствует об обеспеченности заемных средств собственными ресурсами, то характеризует гарантию возврата долга.

Величина коэффициента финансовой стабильности в 2017 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась незначительно – с 87,65% до 87,81%, что свидетельствует о платежеспособности ОАО «РЖД» в долгосрочной перспективе.

ОАО «РЖД» утвердило «Программу развития до 2030 г.», в которой одной из главных целей деятельности предприятия является сохранение лидирующих позиций в сфере грузовых железнодорожных перевозок; повышение привлекательности железнодорожного транспорта для клиентов, а также увеличение перевозок грузов на 500-800 млн. т. К 2030 г. компания планирует войти в топ-10 мировых компаний по инфраструктурному строительству, обеспечить формирование долгосрочного портфеля заказов и высочайший уровень реализации проектов. Важной целью является обеспечение планомерного обновления активов с использованием инновационных технологий и решений на основе эффективного управления стоимостью жизненного цикла, готовностью и надежностью основных фондов [5].

Стратегическое развитие холдинга "РЖД" осуществляется в соответствии с целями и задачами, которые определены Стратегией развития холдинга "РЖД" на период до 2030 года, утвержденной советом директоров ОАО "РЖД" в декабре 2013 года.

Основу корпоративной стратегии определяют задачи, поставленные Правительством Российской Федерации в прогнозе социально-экономического развития России до 2030 года. Утвержденные на государственном уровне стратегические документы ставят перед транспортным комплексом масштабные цели:

- формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры;
- обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок на уровне потребностей развития экономики страны;
- обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами [8].

Литература:

1. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 431 с.
2. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. - Москва: ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова", 2018. - Кн. 2: Экономическая. Социальная. – 2018 г. – 376 с.

3. Шмойлова Р.А., Садовникова Н.А. и др. Статистика Учебник для бакалавров / под ред. В.Г.Минашкина. М., Изд-во Юрайт, 2013 г. с. 15 – 20.
4. Симахина О.Н. Статистическая оценка деятельности предприятий крупного бизнеса/ Территория науки, 2016. – с. 134 – 140.
5. Шеле А.Е. Финансовый потенциал ОАО «Российские железные дороги» в период реформирования железнодорожного транспорта, 2017 г. – с. 5 – 8.
6. ОАО «РЖД» / Данные по годовым отчетам за период с 2011 г. по 2017 г. [Электронный ресурс].
 1. URL: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=32#3 (дата обращения: 30.10.2018).
7. ОАО «РЖД» / ОАО «РЖД» сегодня [Электронный ресурс]. http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=628 (дата обращения: 12.01.2019).
8. ОАО «РЖД» / Обзор компании [Электронный ресурс]. http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=62 (дата обращения: 12.01.2019).
9. ОАО «РЖД» / Итоги деятельности за январь-ноябрь 2018 г. [Электронный ресурс]. http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5000 (дата обращения: 12.01.2019).

Казакова Д. Д., студент 4 курса,
институт цифровой экономики и информационных технологий
Бабич С. Г., к.э.н., доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ «ЛУКОЙЛ» И ПАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

Аннотация: В статье проведен сравнительный анализ показателей деятельности крупнейших российских предприятий - выручки от реализации продукции, прибыли (валовой, от продаж, до налогообложения и чистой). Изучена динамика выручки от реализации и чистой прибыли, рентабельность продаж, рентабельность капитала и рентабельность активов, а также динамика показателей финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовые результаты, выручка, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость, динамика.

В настоящее время нефтегазовая отрасль является одной из самых масштабных отраслей производственной сферы в Российской Федерации,

которая приносит существенные доходы в бюджет страны и обеспечивает поддержание и развитие ее экономики. В этой отрасли сосредоточены крупнейшие российские компании. Актуальность статистического изучения крупного бизнеса, специализирующегося на добыче и производстве нефти, газа и нефтепродуктов, можно рассматривать как с точки зрения государства и граждан, так и со стороны инвесторов и акционеров, а также управленческого персонала. Государство заинтересовано в поступлении больших налоговых доходов в бюджет, инвесторам и акционером важно знать о финансовом состоянии компании для принятия решения о вложении или выведении денежных средств, а управленцы вносят изменения в стратегию развития компании на основе полученного статистического анализа [6].

ПАО «Лукойл» - одна из крупнейших вертикально-интегрированных компаний в мире. Ее основными видами деятельности являются операции по разведке, добыче и переработке нефти и природного газа, реализации нефти и нефтепродуктов. По размеру доказанных запасов нефти среди крупнейших мировых частных нефтяных компаний «Лукойл» находится на первом месте, а по размеру доказанных запасов углеродов – на втором [4].

ПАО «Сургутнефтегаз» осуществляет деятельность в сфере поиска, разведки и добычи углеводородного сырья, продажу нефтепродуктов. На акционерное общество приходится 11% нефтедобычи и 7% нефтепереработки в России [5].

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности предприятий, являются выручка от реализации продукции, прибыль и рентабельность.

В 2017 г. по сравнению с 2013 г. выручка от реализации продукции ПАО «Лукойл» сократилась на 36,58 млрд. руб. (на 14,07%) и составила 223,42 млрд. руб., что меньше аналогичного показателя 2016 г. на 93,12 млрд. руб. (на 29,42%). В среднем показатель уменьшался на 9,15 млрд. руб. (на 3,72%).

ПАО «Сургутнефтегаз» демонстрирует положительную динамику выручки от реализации, объем которой с 2013 г. по 2017 г. увеличился на 330,18 млрд. руб. (на 40,55%) до 814,19 млрд. руб. С 2016 г. по 2017 г. объем выручки от реализации увеличился на 151,83 млрд. руб. (на 15,30%). В среднем показатель увеличивался на 82,55 млрд. руб. (на 8,88%) (рис. 1).

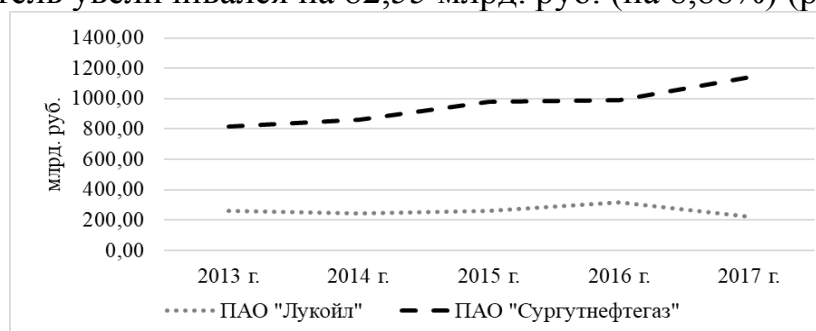


Рисунок 1 – Динамика объема выручки от реализации продукции ПАО «Лукойл» и ПАО «Сургутнефтегаз», млрд. руб.

Важнейшим показателем, характеризующим финансовые результаты деятельности, является прибыль.

В 2017 г. объем валовой прибыли ПАО «Сургутнефтегаз» составил 325,78 млрд. руб., что на 121, 73 млрд. руб. (в 1,6 раза) больше, чем у ПАО «Лукойл», валовая прибыль которого равна 204,06 млрд. руб.

Прибыль от продаж ПАО «Сургутнефтегаз» составляет 232,21 млрд. руб., что на 74,46 млрд. руб. (в 1,5 раза) больше, чем значение аналогичного показателя ПАО «Лукойл», равного 157,75 млрд. руб.

Прибыль до налогообложения в 2017 г. у акционерного общества «Сургутнефтегаз» равна 184,50 млрд. руб. Это на 29,19 млрд. руб. (на 15,82%) меньше, чем у ПАО «Лукойл» со значением аналогичного показателя в 213,69 млрд. руб.

Подробное рассмотрение показателя чистой прибыли в динамике показало, что в 2017 г. по сравнению с 2013 г. чистая прибыль ПАО «Лукойл» уменьшилась на 5,51 млрд. руб. (на 2,62%) и составила 209,87 млрд. руб., что больше аналогичного показателя 2016 г. на 21,80 млрд. руб. (на 11,94%). В среднем прибыль увеличивалась на 1,37 млрд. руб. (на 0,66%)

Чистая прибыль ПАО «Сургутнефтегаз» за весь рассматриваемый период уменьшилась на 97,93 млрд. руб. (на 41,63%). Значительное уменьшение объема чистой прибыли произошло в период с 2015 г. по 2016 г. (на 856,112 млн. руб. или в 7,17 раза), в 2016 г. акционерное общество получило убыток в 104,75 млрд. руб.

Убыток акционерного общества в 2016 г. обусловлен ростом стоимости рубля по отношению к доллару, поскольку финансовые активы «Сургутнефтегаза» размещаются на депозитных счетах преимущественно в долларах США. Таким образом, изменения курса рубля к иностранной валюте ухудшают финансовые результаты деятельности «Сургутнефтегаза» [8].

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. показатель чистой прибыли ПАО «Сургутнефтегаз» увеличился на 254,49 млрд. (в 2,43 раза) и составил 149,74 млрд. руб. (рис. 2)

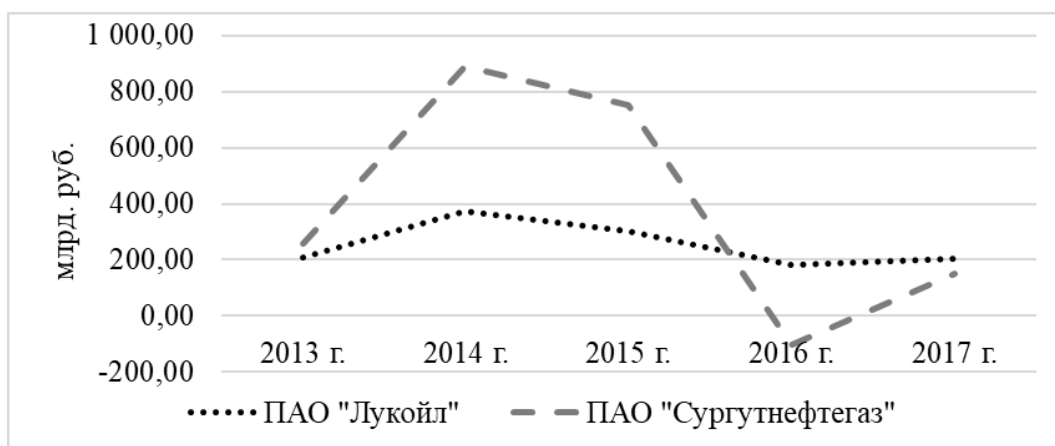


Рисунок 2 –Динамика объема чистой прибыли ПАО «Лукойл» и ПАО «Сургутнефтегаз»

Охарактеризовать прибыльность функционирования предприятий позволяют показатели рентабельности продаж, собственного капитала и активов.

За период с 2013 г. по 2017 г. рентабельность продаж ПАО «Лукойл» увеличилась на 1,50 п.п, а рентабельность собственного капитала и активов сократились на 11,03 п.п. и 6,78 п.п.

Показатель рентабельности продаж ПАО «Сургутнефтегаз» за рассматриваемый период уменьшился на 0,07, а рентабельность собственного капитала и активов уменьшилась на 9,98 п.п. и 9,00 п.п. соответственно (табл. 1).

Таблица 1. Уровень рентабельности ПАО «Лукойл» и ПАО «Сургутнефтегаз», %

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ПАО "Лукойл"					
Рентабельность продаж	4,88	5,08	4,61	5,93	6,38
Рентабельность собственного капитала	26,03	37,01	25,0	14,01	15,00
Рентабельность активов	16,90	24,44	16,02	9,20	10,12
ПАО "Сургутнефтегаз"					
Рентабельность продаж	0,32	0,26	0,31	0,31	0,25
Рентабельность собственного капитала	14,01	37,03	24,11	-	4,03
Рентабельность активов	13,10	34,80	22,40	-	4,10

Индивидуальные индексы рентабельности продаж ПАО «Сургутнефтегаз» и ПАО «Лукойл» составили 0,78 и 1,31, это означает, что за период с 2013 г. по 2017 г. рентабельность продаж ПАО «Сургутнефтегаз» уменьшилась на 21%, а рентабельность продаж ПАО «Лукойл» увеличилась на 31%.

Показателями, характеризующими финансовую деятельность, являются показатели финансовой устойчивости предприятия – коэффициент автономии и коэффициент текущей ликвидности.

В 2010 г. и 2017 г. оба акционерных общества имели допустимое значение коэффициента автономии (>50%), однако доля собственных средств в общей сумме финансовых ресурсов ПАО «Сургутнефтегаз» оказалась выше, чем ПАО «Лукойл». За рассматриваемый период коэффициент автономии ПАО «Сургутнефтегаз» увеличился на 1 п.п., а ПАО «Лукойл» уменьшился на 2 п.п.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Значения коэффициентов показали, что платежеспособность ПАО

«Сургутнефтегаз» выше, чем ПАО «Лукойл» как в 2010 г. так и в 2017 г. За рассматриваемый период коэффициент текущей ликвидности ПАО «Сургутнефтегаз» увеличился на величину, равную 1,5 ед., а ПАО «Лукойл» - на 2 ед. (табл. 2)

Таблица 2. Значения коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «Лукойл» и ПАО «Сургутнефтегаз» в 2013 г. и 2017 г.

	2013 г.	2017 г.
ПАО "Лукойл"		
Коэффициент автономии	67%	65%
Коэффициент текущей ликвидности	0,9	0,8
ПАО "Сургутнефтегаз"		
Коэффициент автономии	93%	94%
Коэффициент текущей ликвидности	7,6	9,1

В перспективе ПАО «Сургутнефтегаз» планирует увеличение производства нефти и газа, укрепление ресурсной базы. На 2018 г. - 2019 г. намечено поисково-разведочное бурение в объеме 198 тыс. м. Увеличение объемов производства и добычи должно привести к увеличению финансовых результатов ПАО «Сургутнефтегаз» [5].

ПАО «Лукойл» утвержден среднесрочный план развития на 2018 г. - 2020 г., а также долгосрочная стратегия на 2018 г. - 2027 г. План предусматривает устойчивый рост добычи углеводородов, а приоритетом долгосрочной стратегии являются сильная инвестиционная дисциплина, консервативная финансовая политика, контроль над расходами, повышение операционной эффективности и др. Все эти факторы также должны позитивно отразиться на финансовых результатах акционерного общества [4].

Литература:

1. Васнев С.А. Статистика: Учебное пособие. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook096/01/part-009.htm> (дата обращения: 11.11.2018).
2. Виноградова А.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности нефтегазовых компаний в России и за рубежом// Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 4156–4160. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/85832.htm>. (дата обращения 18.10.2018).
3. Ефимова, М.Р. Общая теория статистики: Учебник / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 416 с.
4. Нефтяная компания Лукойл // О компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/Company/CorporateProfile> (дата обращения: 10.11.2018).

5. ПАО «Сургутнефтегаз» // Компания сегодня [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.surgutneftgas.ru/company/today/> (дата обращения: 10.11.2018).
6. Симахина О.Н. Статистическая оценка деятельности предприятий крупного бизнеса//Территория науки – 2016. – С. 134 – 140. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/statisticheskaya-otsenka-deyatelnosti-predpriyatiy-kрупного-biznesa> (дата обращения: 12.11.2018).
7. Статистика: учебно–практическое пособие / М. Г. Назаров и др. – Москва: КноРус, 2017. – 479 с.
8. «Сургутнефтегаз» пострадал от сильного рубля [Электронный ресурс] //Ведомости – 2017. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/04/28/688003-surgut> (дата обращения: 19.11.2018).

Канцеров А. А., студент 4 курса,
институт цифровой экономики и информационных технологий
Бабич С. Г., к.э.н., доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ АВИАКОМПАНИЙ ПАО «АЭРОФЛОТ» И ПАО «СИБИРЬ»

Аннотация: В статье рассмотрены основные показатели финансовых результатов ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» и ПАО «Авиакомпания «Сибирь». Изучена динамика выручки от реализации услуг и прибыли предприятий, а для оценки эффективности деятельности компаний изучена динамика уровня рентабельности активов (капитала). Произведена оценка финансовой устойчивости предприятия с помощью коэффициентов автономии и абсолютной ликвидности, а также произведен расчет перспективного объема чистой прибыли.

Ключевые слова: авиакомпания, рентабельность, прибыль, финансовая устойчивость, динамика.

Группа «Аэрофлот» – современный авиационный холдинг, крупнейший авиаперевозчик России и один из лидеров европейского рынка авиаперевозок. По итогам 2017 г. услугами авиакомпаний Группы воспользовались 50,1 млн человек, в том числе 32,8 млн пассажиров перевезено рейсами авиакомпании «Аэрофлот». Головной компанией Группы является ПАО «Аэрофлот». В состав Группы «Аэрофлот» входят авиакомпании «Аэрофлот», «Россия», «Аврора» и «Победа». Группа Аэрофлот в целом по итогам 2017 г. перевезла 50,1 млн. пассажиров, что на

+15,4% больше, чем в 2016 г., но при этом ее доля на рынке несколько снизилась с 49,1% до 47,7% [9].

S7 Airlines (ПАО «Сибирь») – успешно развивающаяся российская авиакомпания с современным парком воздушных судов, совершающая полеты в 150 стран, в том числе в страны СНГ, Европы, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и страны Азиатско-Тихоокеанского региона [10].

Авиакомпания «Сибирь» в 2017 г. увеличила пассажиропоток на 5% до 9,9 млн. человек и сохранила вторую позицию по числу перевезенных пассажиров с долей рынка 9,5% [6].

Анализ финансовых результатов компаний крайне необходим для их владельцев и инвесторов. В современных условиях правильная оценка реального финансового состояния авиакомпаний имеет огромное значение не только для субъектов хозяйствования, но и для многочисленных акционеров, особенно будущих потенциальных инвесторов.

Выручка от реализации продукции представляет собой стоимость всех произведенных товаров, выполненных работ и оказанных услуг. В 2011 г. выручка компании ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь» составила 158,04 и 45,26 млрд. руб. соответственно, увеличившись в 2017 г. в 3,4 раза до 532,93 млрд. руб. и в 2,6 раза до 117,72 млрд. руб. соответственно (табл. 1).

Таблица 1. Выручка компаний ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», млрд. руб.

Год	Выручка ПАО "Аэрофлот", млрд. руб.	Базисные показатели динамики		Выручка ПАО "Сибирь", млрд. руб.	Базисные показатели динамики	
		Абсолютный прирост	Темп прироста, %		Абсолютный прирост	Темп прироста, %
2011	158,04	-	-	45,26	-	-
2012	253,04	95,00	60,11	55,86	10,60	23,42
2013	290,96	132,91	84,10	62,72	17,46	38,57
2014	319,77	161,73	102,33	70,71	25,44	56,21
2015	415,17	257,13	162,70	82,22	36,95	81,63
2016	495,88	337,84	213,76	108,11	62,85	138,85
2017	532,93	374,89	237,21	117,72	72,46	160,08

Одним из важнейших показателей оценки финансовых результатов деятельности компании является прибыль. Валовая прибыль – это разница между выручкой от реализации товаров, выполненных работ и оказанных услуг (без учета НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции, входящими в себестоимость продукции. За рассматриваемый период времени объем валовой прибыли ПАО «Аэрофлот» увеличился на 29 млрд. руб. (в 3,5 раза), составив в 2017 г. 40,41 млрд. руб., а ПАО «Сибирь» на 5,63 млрд. руб. (в 1,7 раз) до 12,93 млрд. руб. (рис. 1).

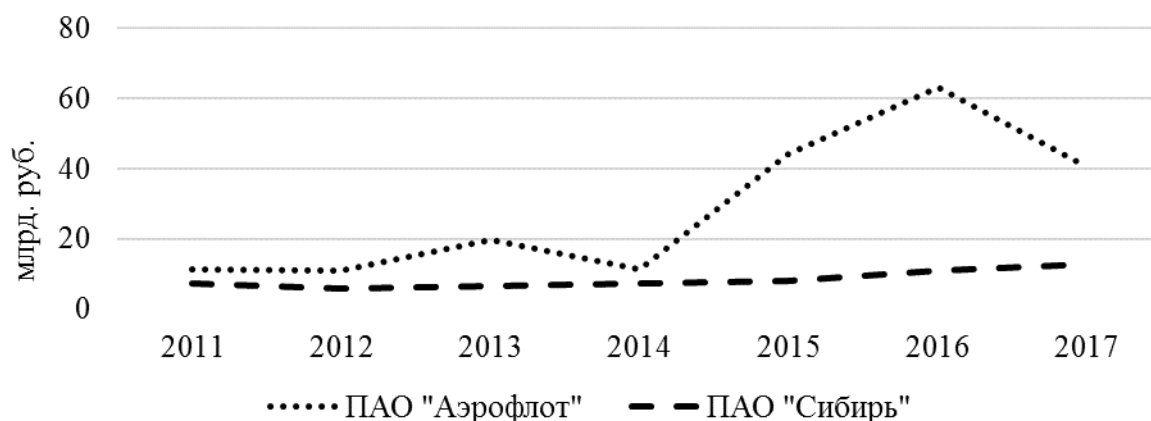


Рисунок 1 – Валовая прибыль ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», млрд. руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения представляет собой разницу прибыли от продаж и доходов за вычетом убытка от операционной и внереализационной деятельности. В 2017 г. по сравнению с 2011 г. прибыль до налогообложения ПАО «Аэрофлот» возросла на 16,22 млрд. руб. (на 96,05%), а в 2014 и 2015 гг. в результате деятельности компании был получен убыток, составляющий 16,35 млрд. руб. и 1,56 млрд. руб. соответственно, что, по нашему мнению, обусловлено падением рубля по отношению к другим мировым валютам. Прибыль до налогообложения ПАО «Сибирь» с 2011-2017 гг. увеличилась в 8,45 раз, составив в 2017 г. 6,17 млрд. руб. (рис. 2).

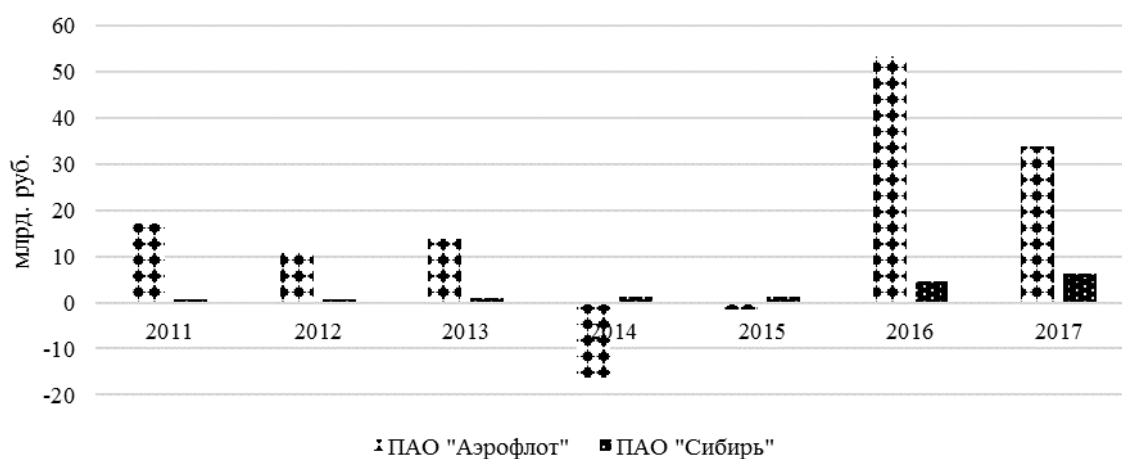


Рисунок 2 – Прибыль (убыток) до налогообложения ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», млрд. руб.

Чистая прибыль (непокрытый убыток) – это прибыль, находящаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, обязательных и добровольных платежей в бюджет и различные централизованные фонды, а также доходы за вычетом убытков от чрезвычайной деятельности. За период с 2011 г. по 2017 г. отмечается рост чистой прибыли ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь» на 8,72 млрд. руб. до 23,06 млрд. руб. и на 3,69 млрд. руб. до 4,43 млрд. руб. соответственно. Однако, ПАО «Аэрофлот» за рассматриваемый период времени по итогам деятельности имел чистый

убыток в 2014 г. в размере 17,14 млрд. руб. и в 2015 г. 6,49 млрд. руб. (табл. 2).

Таблица 2. Чистая прибыль (непокрытый убыток) ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», млрд. руб.

Года	Чистая прибыль, млрд руб.	
	ПАО "Аэрофлот"	ПАО "Сибирь"
2011	14,34	0,73
2012	5,17	0,55
2013	7,34	0,70
2014	-17,15	0,87
2015	-6,49	0,92
2016	38,83	2,90
2017	23,06	4,43

С помощью метода аналитического выравнивания, осуществляется расчет перспективного объема чистой прибыли ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь» на 2 г. Исходя из расчетов, при неизменных внешних условиях прослеживается тенденция к росту чистой прибыли авиакомпаний, и к 2019 г. у ПАО «Аэрофлот» она увеличится на 44,67 млрд. руб., по сравнению с 2011 г. и составит 59,01 млрд. руб. Чистая прибыль ПАО «Сибирь» к 2019 г. увеличится на 8,08 млрд. руб., по сравнению с 2011 г. и составит 8,81 млрд. руб. (рис. 3).

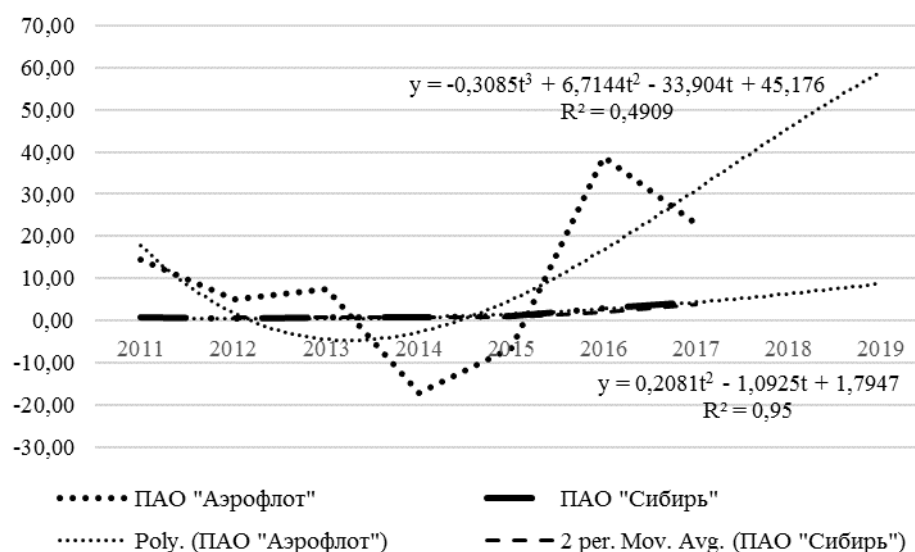


Рисунок 3 – Динамика чистой прибыли ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь» до 2019 г, млрд. руб.

Важным показателем финансовой оценки деятельности предприятия является рентабельность активов (капитала), которая рассчитывается как отношение чистой прибыли к средней стоимости активов (капитала) предприятия за рассматриваемый период времени.

Рентабельность активов ПАО «Аэрофлот» снизилась на 8,41 п. п. до 1,31%, а рентабельность ПАО «Сибирь», наоборот, возросла на 5,86 п. п. и составила 10,03%. Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования имеющихся в распоряжении компании

средств, инвестированных собственниками предприятия. Можно заметить, что данный показатель авиакомпании ПАО «Аэрофлот» снизился на 35,92 п. п., составив 1,53%, о чем свидетельствует рост собственного капитала в 1,5 раза до 67299 млн. руб. в 2017 г. по сравнению с 2011 г. Рентабельность капитала ПАО «Сибирь» снизилась на 10,2 п. п. до 62,71% (табл. 3).

Таблица 3. Рентабельность капитала и активов авиакомпаний ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», %

Авиакомпании	Рентабельность, %			
	активов		капитала	
	2011 г.	2017 г.	2011 г.	2017 г.
ПАО "Аэрофлот"	9,72	1,31	37,44	1,53
ПАО "Сибирь"	4,17	10,03	72,60	62,71

Для оценки финансовой устойчивости предприятий при проведении исследования рассчитаны коэффициенты автономии и абсолютной ликвидности. Коэффициент автономии, характеризующий степень независимости финансового состояния предприятия от внешних источников финансирования, с 2011 г. ПАО «Аэрофлот» вырос на 66 п. п. и составил 92%, что свидетельствует о его способности производить платежи за счет собственных средств. Несмотря на рост значения коэффициента автономии ПАО «Сибирь» за период с 2011 г. по 2017 г. на 6,57 п. п. до 14,88%, его величина меньше 50%, что свидетельствует о низкой финансовой устойчивости организации и недостаточной доле собственного капитала в общем объеме ресурсов организации. Сложившаяся ситуация обусловлена большим объемом заемных средств с 2008 г. [8].

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность предприятия погашать задолженность своевременно. Рекомендуемое значение не менее 20% и, исходя из расчетов, обе авиакомпании имеют значение выше нормативного показателя (табл. 4).

Таблица 4. Коэффициенты автономии и абсолютной ликвидности авиакомпаний ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь», %

Авиакомпании	Коэффициенты, %			
	автономии		абсолютной ликвидности	
	2011 г.	2017 г.	2011 г.	2017 г.
ПАО "Аэрофлот"	26,32	92,08	20,54	38,94
ПАО "Сибирь"	8,31	14,88	35,64	128,89

В настоящее время ПАО «Аэрофлот» и ПАО «Сибирь» успешно функционируют и развиваются. Это прибыльные предприятия, являющиеся одними из ведущих авиакомпаний страны. В настоящее время ПАО «Аэрофлот» - лидер в отечественных авиаперевозках. За последние годы у компании возрос собственный капитал и уменьшился заемный, что говорит о хорошей финансовой устойчивости.

Стратегические цели Группы «Аэрофлот» на 2023 год:

1. Перевозка 90-100 млн пассажиров в год Группой «Аэрофлот»;

2. Перевозка 25-30 млн пассажиров в год лоукостером «Победа»;
3. Наращивание международного транзитного пассажиропотока до 10-15 млн пассажиров;
4. Создание региональных баз в Сочи, Екатеринбурге и Новосибирске, а также международного хаба в Красноярске. Увеличение региональных перевозок до 19 млн пассажиров;
5. Увеличение количества новейшей авиационной техники отечественного производства в парке;
6. Повышение уровня цифровизации авиакомпаний Группы «Аэрофлот» [11].

ПАО «Сибирь» следует стратегии рационального развития, которая подразумевает рост авиаперевозок на уровне 10% в год. Данную стратегию можно проследить из проведенного анализа: компания не хочет брать на себя чрезмерные финансовые риски ради быстрого увеличения своей доли на рынке, она из года в год имела исключительно положительный рост в своих объемах, постепенно наращивая свою прибыль [13].

Литература:

1. Давыдов Д. М. Анализ финансовой устойчивости авиаперевозчиков / Д. М. Давыдов // Бухгалтерский учет, управление и финансы: перспективы развития в условиях экономической нестабильности: материалы международной научно-практической конференции / под ред. В.В. Плотниковой. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 67 с.
2. Накивайло С. Н. Методика проведения финансового анализа на предприятии (на примере компании «АЭРОФЛОТ») / С. Н. Накивайло, В. А. Быстров // Республика Крым: перспективы развития нового региона России: сб. материалов научно-практической конференции преподавателей, студентов и молодых ученых. – Симферополь: АНО «Крымский институт бизнеса», 2016. – 24 с.
3. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н. А. Садовниковой. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2017-2018. Кн. 1: Описательная. Аналитическая. Временные ряды и прогнозирование. 2017. – 224 с.
4. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н. А. Садовниковой. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018. Кн. 2: Экономическая. Социальная. – 2018 г. – 376 с.
5. Тараданов В. В. Методология анализа финансовых результатов организаций / В. В. Тараданов // СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ: сборник статей XVII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – 152-156 с.
6. Годовая бухгалтерская отчетность ПАО «Авиакомпания «Сибирь». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://disclosure.1prime.ru/Portal/Default.aspx?emId=5448100656> (Дата обращения 11.11.2018 г.).

7. Годовые отчеты ПАО «Сибирь». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s7.ru/ru/about/investors.dot#godovye-otchety> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
8. Как авиакомпания «Сибирь» превратилась из полубанкрота в успешный бизнес. [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/03/14/633341-kak-aviakompaniya-sibir-prevratilas-polubankrota-uspeshnii-biznes> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
9. О компании ПАО «Аэрофлот». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ir.aeroflot.ru/company-overview/about-aeroflot/> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
10. О компании ПАО «Сибирь». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s7.ru/ru/about/s7-airlines.dot> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
11. Стратегия ПАО «Аэрофлот». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ir.aeroflot.ru/ru/company-overview/strategy/> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
12. Финансовая отчетность ПАО «Аэрофлот». [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ir.aeroflot.ru/ru/centr-otchetnosti/finansovaya-otchetnost/msfo/> (Дата обращения 11.11.2018 г.).
13. S7 Airlines — самая пунктуальная российская авиакомпания в Европе. [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s7.ru/home/about/news/s7-airlines-samaya-punktualnaya-rossiyskaya-aviakompaniya-v-evrope> (Дата обращения 11.11.2018 г.).

Колобовникова А. Д., студент
Ефимов О. Н., кандидат философских наук, доцент
Башкирский Государственный Аграрный Университет, г. Уфа

СТРАХОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ НА ПРИМЕРЕ ООО ПХ «АРТЕМИДА» КАРМАСКАЛИНСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В данной статье рассмотрено страхование сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой. Опираясь на предприятие выбран объект страхования, рассчитана страховая стоимость, сумма, премия. Просчитано страховое возмещение при наступлении страхового случая.

Ключевые слова: урожай, страхование, эффект, тариф, франшиза.

1 этап. Принятие решения о страховой защите

Растениеводство - одна из первых и основополагающих отраслей сельского хозяйства. Ее роль в становлении экономики, да и всего человечества, трудно переоценить. Именно растениеводство является основой продовольственной безопасности любой страны, и от его развития зависит обеспеченность населения продуктами питания.

Именно поэтому было принято решение застраховать продукцию растениеводства.

2 этап. Определение объекта страхования

При определении объекта страхования я опиралась на предприятие ООО ПХ «Артемида». Основным видом деятельности компании является Смешанное сельское хозяйство. Также ПХ "Артемида", ООО работает еще по 24 направлениям. Среднегодовая численность сотрудников составляет 226 чел.

Предприятие занимает 591 место по выручке из 68221 в Республике Башкортостан.

Основной вид продукции в данном ООО это зерно. Оно занимает большую долю выручки и прибыли предприятия. Поэтому для того, что снизить себестоимость данного вида продукции и тем самым увеличить прибыль, было принято решение застраховать именно площадь посева зерновых.

3 этап. Выбор рисков

Поскольку зерновые являются озимой культурой, и сажаются как правило в августе-сентябре, а уборка урожая происходит уже летом следующего года, т.е. они переживают зиму, то рационально будет застраховать посевы озимых зерновых от вымерзания(заморозки), тем самым снизив потери урожая, снижая при этом себестоимость и увеличивая прибыль организации.

4 этап. Выбор страховой компании

На сайте «Федеральное агентство по государственной поддержке деятельности агропромышленного комплекса» я нашла страховые организации, которые входят в союз «Единое объединение страховщиков агропромышленного комплекса — Национальный союз агростраховщиков» (НСА), в который входят 16 страховых компаний[14]. Изучив данные страховые компании, их сайты, общие положения и правила, остановила свой выбор на компании «АльфаСтрахование». Опираясь при выборе в первую очередь на то, что компания имеет статус, у нее «говорящее» название и она находится 25 лет на страховом рынке.

5 этап. Выбор тарифа

Установлены базовые тарифные ставки по страхованию сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений по отдельным видам рисков, которые представлены на сайте «Альфа-страхование»(приложение А)

Урожай, который я решила застраховать входит в группу рисков Ia - засуха, заморозки, вымерзания, выпревание, градобитие, пыльные, песчаные бури, землетрясение, лавины, сели, половодье, переувлажнение почвы.

Объект страхования : озимые зерновые

Исходя из этого ставка тарифа составляет : 5,95.

6 этап. Расчёт страховой стоимости

Страховая стоимость – это действительная (реальная) стоимость страхуемого имущества в день подписания договора в месте его нахождения.

Культура для страхования : озимые зерновые

Площадь посева: 2 180 га

Урожайность: 35,1 ц/га

Цена реализации: 563,53 руб

Тарифная ставка: 5,95 %

Франшиза: 10 %

Страховая стоимость определяется по следующей формуле:

$$C_c = S \times U_{cp} \times P, \quad (1)$$

где: C_c – Страховая стоимость, руб;

S – Площадь посева, га;

U_{cp} – Урожайность средняя, ц/га;

P – Цена реализации, руб.

$$C_c = 2180 \times 35,1 \times 563,53 = 43\,120\,188,54 \text{ руб.}$$

7 этап. Определение страховой суммы.

Страховая сумма - денежная сумма, которая определена в порядке, установленном федеральным законом и (или) договором страхования при его заключении, и исходя из которой устанавливаются размер страховой премии (страховых взносов) и размер страховой выплаты при наступлении страхового случая[5].

Страховая сумма устанавливается в размере 80% от страховой стоимости (опционально) $= 43\,120\,188,54 \times 0,8 = 34\,496\,150,8$ руб.

8 этап. Расчёт страховой премии

Под страховой премией понимается плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и в сроки, которые установлены договором страхования. Размер страховой премии отражается в страховом полисе. Она определяется по следующей формуле:

$$C_P = C_C \times T_C, \quad (2)$$

где: C_P – Страховая премия, руб;

T_C – Тарифная ставка, %.

Страховая премия $= 34\,496\,150,8 \times 0,0595 = 2\,052\,520,9$ руб., то есть 2 052 520,9 руб. вносится страхователем единовременно авансом или частями в течение всего срока страхования (тогда части премии называют страховыми платежами).

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ (ред. от 22.12.2014 № 424-ФЗ) «О развитии сельского хозяйства», Федеральным законом от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», сельскохозяйственным товаропроизводителям предоставляется государственная субсидия в размере 50% от начисленной по договору страховой премии. Она перечисляется на расчетный счет

сельскохозяйственного товаропроизводителя в качестве оплаты второй части страховой премии. [2]

Таким образом, величина страховой премии для ООО ПХ «Артемида» составит 1 026 260,5руб.

9 этап. Наступление страхового случая

Предположим, что наступил страховой случай. В результате вымерзания культуры в 2018 году получена фактическая урожайность 29,7 ц/га.

Далее рассчитаем стоимость полученного урожая.

$$C_u = U \times S \times P, \quad (3)$$

где: C_u –Стоимость выращенного урожая, руб;

U - Урожайность культуры за 2018 год.

$$C_u = (29,7 \text{ ц/га} \times 2180 \text{ га} \times 563,53 \text{ руб.}) = 36\,486\,313,4 \text{ руб.}$$

Ущерб будет равен $35,1 - 29,7 = 5,4$ ц/га, а убыток составил 6 633 875руб.

10 этап. Расчёт страховой выплаты

Ниже рассмотрим, какую величину составит страховая выплата. Страховая выплата - денежная сумма, которая определяется в порядке, установленном федеральным законом и (или) договором страхования, и выплачивается при наступлении страхового случая.[7]

$$Q = C_u - \Phi, \quad (4)$$

где: Q -размер возмещения;

Φ - франшиза.

Франшиза – это часть ущерба, не выплачиваемая (удерживаемая) страховой компанией при наступлении страхового случая. В нашем случае, величина франшизы будет равной 1 724 807 руб., и составит 5% от страховой суммы.

Страховое возмещение – денежная сумма, выплачиваемая страховщиком при наступлении страхового случая по договору страхования имущества для возмещения реального ущерба, связанного с утратой (гибелью) или повреждением застрахованного имущества, либо предоставление страхователю (выгодоприобретателю) взамен утраченного или погибшего имущества аналогичного имущества.[6]

$$Q = 6\,633\,875 \text{ руб} - 1\,724\,807 \text{ руб} = 4\,909\,068 \text{ руб}$$

11 этап. Улаживание претензий

ООО ПХ Артемида не имеет никаких претензий к страховой компании. Страховая выплата была получена в срок и в полном размере, согласно договору страхования.

12 этап. Расчёт экономической эффективности

Далее рассчитаем эффект и определим какую выгоду получила организация застраховавав свой урожай.

$$\mathcal{E} = Q - Z, \quad (5)$$

где $\mathcal{E}$ - эффект;

Z -затраты на страхование

$$\mathcal{E} = 4\,909\,068 \text{ руб.} - 1\,026\,260,5 = 2\,882\,817,5 \text{ руб.}$$

Так же, для сравнения, найдем убыток, который понесла бы ООО ПХ «Артемиды» при наступлении незастрахованного случая.

Потери при отсутствии страхования = - 6 633 875руб.

Далее проведем расчёт эффективности страхования на предприятии

1) $K_{\text{фy}} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}) / \text{Валюта баланса}$

$$K1 = 290496 + 173\,665 / 927\,613 = 0,500$$

$$K2 = (290\,496 - 6\,633,875) + 173\,665 / 927\,613 - 6\,633,875 = 0,496$$

$$K3 = (290\,496 - 6\,633,875) + 6\,633,875 - 1\,026,2605 + 173\,665 / 927\,613 - 6\,633,875 + 6\,633,875 - 1\,026,2605 = 0,499$$

2) $K_{\text{рск}} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя величина собственного капитала}) * 100 \%$

$$K1 = 60\,375 / 281\,594 = 0,214$$

$$K2 = 60\,375 - 6\,633,875 / 281\,594 - 6\,633,875 = 0,195$$

$$K3 = (60\,375 - 6\,633,875) + 6\,633,875 - 1\,026,2605 / 281\,594 - 6\,633,875 + 6\,633,875 - 1\,026,2605 = 0,211$$

3) $K_{\text{осс}} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные средства}$

$$K1 = -125\,993 / 511\,124 = -0,246$$

$$K2 = -125\,993 - 6\,633,875 / 511\,124 = -0,259$$

$$K3 = (-125\,993 - 6\,633,875) + 6\,633,875 - 1\,026,2605 / 511\,124 = -0,248$$

Данные расчётов занесем в таблицу 1.

Таблица 1. Расчёт экономических коэффициентов

Показатель	Нет страхования, нет убытков	Нет страхования, есть ущерб	Есть страхование, есть ущерб
1. Коэф. фин. устойчивости	0,500	0,496	0,499
2. Рентабельность	0,214	0,195	0,211
3. Коэф. обеспеченности собственными средствами	- 0,246	- 0,259	-0,248

*Таблица составлена автором по материалам годовых отчетов ООО ПХ «Артемиды»

льзование страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой позволяет хозяйствам адекватно компенсировать убытки и чувствовать себя уверенно даже в неурожайные годы, делая положение предприятий более устойчивым и независимым от различного рода случайностей. То есть страхование на предприятии является одним из важных составляющих системы управления рисками. Управление ими позволяет сокращать затраты на возмещение убытков.

Таким образом, страхование с господдержкой для руководства ООО ПХ «Артемиды» будет экономически выгодным и обоснованным.

Литература:

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
2. Федеральный закон от 25.07.2011 N 260-ФЗ
14. (ред. от 23.04.2018) "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"
3. Об утверждении методик определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры и посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных [Электронный ресурс]: приказ Минсельхоза РФ от 10 апр. 2015 г. № 133 // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_185727
4. Ефимов О.Н. Бизнес агростраховщиков на преференциях закона о сельскохозяйственном страховании с господдержкой. Страховое дело. 2016. № 6 (279). С. 24-34.
5. Ефимов О.Н., Кочубей И.А. Страховой рынок и страховой бизнес: проблема региональной дифференциации. Страховое дело. 2017. № 5 (290). С. 13-19.
6. Ефимов О.Н. Контент понятий "сельхозтоваро-производитель" и "выгодоприобретатель" как субъектов рынка агрострахования с государственной поддержкой. Страховое дело. 2016. № 5 (278). С. 47-55.
7. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования. В сборнике: Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан Гусманов У.Г., Ахатова И.А., Исаев Э.Ф., Исмагилов Р.Р., Баширов Р.М., Ильязов Р.Г., Гусманов Р.У., Гусманов Р.У., Шутьков У.Г., Коваленко Н.А. Российская академия сельскохозяйственных наук, Академия Наук РБ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет Башкирский НИИ сельского хозяйства РАСХН. Уфа, 2012. С. 71-76.
8. Ефимов, О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. – 2014. – №5. – С. 32–37.
9. Жичкин К. А., Шумилина Т. В. Страхование рисков сельскохозяйственных организаций в условиях государственной поддержки. Самара: РИЦ СГСХА, 2013, 191 с.
10. Назарова А. А. Совершенствование сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в России: дисс. на соискание ученой степени к. э. н. М.: МГУ, 2015, 184 с.
11. Прошин К. С., Шайкин А. М. Базовые подходы к введению в Российской Федерации индексного сельскохозяйственного страхования // Научно-исследовательский Финансовый институт. Финансовый журнал. 2017. № 6. С. 121–130.

12. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Минск.: Новое знание, 2012. — 279 с.

13. Сплетуков Ю.А. Сельскохозяйственное страхование в России и за рубежом: сравнительная характеристика // Финансовый журнал. 2018. № 1. С. 87 – 99.

14. Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного комплекса. – Режим доступа: <http://www.fagps.ru/>.

Приложение №1
к Правилам страхования
сельскохозяйственных культур
и многолетних насаждений

**Базовые тарифные ставки по страхованию сельскохозяйственных культур и
многолетних насаждений по отдельным видам рисков**

№ объекта страхования	Страховые риски							
	Ia	Iб	Iв	II	III	IV	Va	Vб
1	5,95	4,76	0,43	1		0,54	0,4	0,8
2	5,88	4,704	0,43	1		0,54	0,4	0,8
3	7,905	6,324	0,43	0,4		0,67	0,15	0,3
4	7,52	6,016	0,43	0,5		0,65	0,18	0,5
5	7,88	6,304	0,43	0,1		0,67	0,06	0,3
6	4,91	3,928	0,43	0,2		0,47	0,1	0,25
7	7,21	5,768	0,43	0,3		0,63	1,1	0,3
8	10,5	8,4	0,43	0,4		0,84	0,15	0,2
9	6,79	5,432	0,43	0,05		0,6	0,3	0,6
10	7,665	6,132	0,43	0,2		0,66	0,1	0,4
11	6,025	4,82	0,43	0,2		0,55	0,1	0,2
12	12,42	9,936	0,43	0,05		0,95	0,1	0,2
13	2,2	1,76		0,44	0,3			

Примечания:

Тарифные ставки определены для следующих групп рисков:

Ia - засуха, заморозки, вымерзания, выпревание, градобитие, пыльные, песчаные бури, землетрясение, лавины, сели, половодье, переувлажнение почвы;

Iб - выпирание ледяной корки; продолжительность сильного дождя, очень сильного дождя; ливни; выпадение снега в период, не типичный для климатических условий региона (раннее появление или установление снежного покрова); сильный ветер; буря; ураган; безводье в источниках орошения; дождевые паводки;

Iв - другие необычные для данной местности природные явления.

II - пожар.

III - прекращение подачи электрической или тепловой энергии, воды, вызванное стихийными бедствиями, авариями.

IV - болезни, уничтожение растений вредителями, уничтожения дикими животными, перелетными птицами и грызунами.

Va - умышленные действия, направленные на уничтожение/повреждение застрахованного имущества, которые могут быть квалифицированы в соответствии с Уголовным Кодексом Российской Федерации;

Vб - другие противоправные действия третьих лиц.

К числу объектов страхования относятся следующие виды сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений:

1. Озимые зерновые;
2. Яровые зерновые и зернобобовые;
3. Масличные (в т.ч. подсолнечник, лён-кудряш, рапс озимый и яровой, рыжик);
4. Технические культуры (в т.ч. конопля, кенаф);

Константинова А. О., студентка 3 курса направление «Экономика»
Башкирский ГАУ, г. Уфа.

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОКУМЕНТОВ СТРАХОВОЙ ФИРМЫ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация: В статье рассмотрены документы страховых организаций. Составлена классификация документов и проведен их анализ.

Ключевые слова: страхование, страховая фирма, документооборот, страхователь.

На сегодня страхование является актуальной темой, поскольку страхование способствует росту благосостояния населения, позволяет решать проблемы социального обеспечения. Именно страховые фирмы гарантируют нам защиту от всевозможных несчастных случаев. В ходе проведения операций по страхованию физических и юридических лиц, страховые фирмы имеют большой поток работ с документами. Поэтому, чтобы страховая деятельность была эффективной, следует хорошо организовать структуру документооборота и максимально автоматизировать работу с документами.

Процесс создания, движения, принятия к учету документов, их сдача в архив называется документооборотом. Отсутствие должной организованной системы документооборота приводит к следующему:

- информация поступает несвоевременно;
- сроки прохождения документов увеличиваются;
- нет контроль за исполнения документов;
- увеличение потерь документов и т.д.

Документы в страховых фирмах имеют особенность и отличаются многообразием. Например, первичный учетный документ может составляться на иностранном языке, но обязательно должен прикладываться перевод [4].

Также документооборот по следующим видам деятельности является отличающей чертой страховых фирм:

- аквизиционная деятельность, в том числе работа со страховыми посредниками;

- урегулирование убытков;
- перестрахование;
- инвестиционная деятельность страховой фирмы;
- работа с контрагентами на аутсорсинге, которые дают возможность предоставления страхового возмещения в натуральной форме

Страховые фирмы при ведении деятельности используют унифицированные или разработанные самостоятельно формы, которые необходимо приложить к учетной политике организации. Для более точного понимания особенности страховой документации ниже приведено краткое описание основных страховых документов (таблица 1).

Совместно с главным бухгалтером руководитель фирмы утверждает список лиц, у которых есть право поставить подпись на первичный учетный документ.

Информация, которая содержится в первичных документах, группируется в учетных регистрах аналитического и синтетического учета. В страховых фирмах применяется журнально-ордерная форма [2].

Таблица 1. Документы страховой деятельности

Группа документов	Виды документов
Учредительные формы	Устав, свидетельство, лицензия, положения о профессиональной этике
Договоры страхования, журнал учета	Отдельно по видам договоров – заключенных, сострахования, перестрахования
Документы о наступлении страхового случая	Заявление, страховой акт, утвержденный руководителем компании или доверенным лицом
Выплатные и претензионные дела	Документы, связанные с покрытием убытков или судебными исками, суброгационные акты
Журнал учета убытков	Отдельно по досрочно прекращенным договорам по каждому виду
Бухгалтерская первичная документация	Документы проведения операций по кассе, банку, расчетов с дебиторами и кредиторами, квитанция о приеме страховых взносов от населения (форма 1 СУ), Приходные и расходные кассовые ордера, выписки банков расчетному счету.
Учетные документы по налогообложению	Регистры налогового учета

Первичные документы в страховой фирме показывают взаимоотношения между страхователем и страховой фирмой, которые фиксируют их взаимные обязательства и процесс их исполнения на всех стадиях страхования.

В эту категорию входят и документы, отражающие отношения по дальнейшей цессии риска, то есть отношения цедент – перестраховщик.

Также эта группа представлена такими документами, как: договор страхования, страховой полис, квитанции по форме А-7, страховой акт, заявление на страхование, анкеты предстраховой экспертизы, извещение о страховом случае, слип, аддендум, бордеро, счет в перестраховании [1].

Рассмотрим отдельно каждый вид первичных документов в страховой фирме.

Договор страхования представляет собой соглашение между страховой фирмой и страхователем. Существует множество видов договоров, но цель у них одна - страхователь уплачивает определенную сумму, а страховая фирма обязуется при наступлении страхового случая произвести страховую выплату [5].

Субрагационный акт является документом, отражающим требования страховщика к виновной стороне о возмещении вреда на основании перешедшего к страховщику права страхователя.

Также немало важный документ страховой фирмы – это положение о профессиональной этике. В каждой фирме данный вид документа разрабатывается самостоятельно и излагает основные моральные принципы, нормы и правила поведения специалиста с учетом особенностей его конкретных ситуаций.

Правила страхования – главный рабочий документ, разрабатываемый и утверждаемый непосредственно страховой фирмой; именно в нем содержится вербальное (словесное) описание страховых товаров, предлагаемых на продажу. В правилах страхования выделяется объект страхования, понятие страхового риска, страховые случаи, страховая сумма, страховая премия, срок страхования, права и обязанности и т.п.

В должностной инструкции страховой компании отражаются общие положения, где прописываются функциональные обязанности сотрудника, то, что он должен знать, права и ответственность, условия работы. В конце ставится дата, подпись [6].

В страховой компании бухгалтерская отчетность значительно отличается от отчетности обычных предприятий, но имеет ту же функцию. Например, бухгалтерский баланс. В страховой компании он состоит из 4 разделов: активы, пассивы, источники собственных средств и внебалансовые обязательства.

Таблица 2. Фрагмент бухгалтерского баланса (активы)

№ строки	Наименование статьи	№ строки	Наименование статьи
I	АКТИВЫ		
1	Денежные средства	6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи
2	Средства кредитных организаций в ЦБ РФ	6.1	Инвестиции в дочерние и зависимые организации
2.1	Обязательные резервы	7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения
3	Средства в кредитных организациях	8	Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы
4	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	9	Прочие активы
10	Всего активов		

В заявление страховой компании обязательно указывается ФИО страхователя, домашний адрес и телефон. Также указывается номер договора и дата составления, указывается страховая стоимость и страховая сумма, перечень того, что страхуется и сведения о нем. Все это подписывается и указывается дата. Чаще всего заявления пишутся в свободной форме.

Аудиторское заключение страховых организаций необходима для установления достоверности бухгалтерской отчетности страховой организации и соответствия совершенных финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в Российской Федерации.

В аудиторском заключении прописываются такие положения, как аудируемое лицо, аудитор и его ответственность, мнение по проведенному аудиту. Все это подписывается аудитором, ставится печать и дата проведения [3].

Страховой акт - документ, составляемый страховщиком или уполномоченным им лицом при наступлении страхового случая и служащий основанием для выплаты страхового возмещения. В страховом акте указываются место, время и повреждения имущества, размер нанесенного ущерба, меры, принимаемые к сохранности имущества, и другие сведения. В необходимых случаях к страховому акту прилагаются заключения компетентных органов, подтверждающие факт повреждения имущества и его причину: органов пожарного надзора, сельскохозяйственных, медицинских, ветеринарных учреждений, правоохранительных органов и т.д.

Таким образом, совокупность документов в страховой фирме представляет основной способ наблюдения, измерения и регистрации хозяйственной деятельности организации. Любой факт хозяйственной жизни, который возникает в ходе деятельности страховой фирмы, оформляется соответствующими первичными документами. На основании данных, содержащихся в таких документах, возникает возможность реализовать основные требования к бухгалтерскому учёту, которые включают полноту формирования учётных сведений, их достоверность и своевременность. Также правильно заполненные, упорядоченные и заархивированные документы могут служить доказательной базой в судебных делах, потому работать с документами необходимо аккуратно и внимательно.

Литература:

1. Балабанов, И.Т. Страхование / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – СПб.: Питер, 2016.
2. Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский учет в страховых организациях / Н.Л. Вещунова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2018.
3. Ефимов О.Н. Иностраный страховой бизнес в России: обзор и анализ правового положения по российскому законодательству. Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 4. С. 9.

4. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе "страховой бизнес - страхователь". Страховое дело. 2015. № 2 (263). С. 37-41.
5. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий "страхование", "страховое дело" и "страховой бизнес". Страховое дело. 2015. № 3 (264). С. 18-22.
6. Шапошников, И.В. Бухгалтерский учет и отчетность в страховых организациях: учебное пособие / И.В. Шапошников. – Саратов: СГСЭУ, 2017.

Котова Д. С., студентка,
Бабич С.Г., к. э. н., доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В статье изучена динамика сальдированного финансового результата сельскохозяйственных предприятий в РФ и федеральных округах страны. Рассмотрена структура прибыли сельскохозяйственных организаций. Изучена динамика рентабельности проданной продукции предприятий сельского хозяйства. С помощью рассчитанных коэффициентов текущей ликвидности и автономии дана оценка финансового состояния сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сальдированный финансовый результат, прибыль, динамика, рентабельность, финансовая устойчивость

Сельское хозяйство является одним из важнейших секторов экономики, от состояния которого зависит экономическая и продовольственная безопасность нашей страны. Доля сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости в России в 2017 г. составляет около 4,4% [3]. По данным Росстата, в 2017 г. число организаций, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность, составляло 129,4 тыс. организаций, а среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве составляло 5 074,5 тыс. чел.

Правительство РФ в соответствии с «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», выделило в 2017 г. 257,5 млрд. руб. на развитие сельского хозяйства. А общий объем финансового обеспечения Государственной программы составил 2 220,8 млрд. руб. [2].

Показателем эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий является не только увеличение

производства сельскохозяйственной продукции, но и улучшение финансовых показателей сельскохозяйственных организаций.

Обобщающим финансовым показателем деятельности предприятия является сальдированный финансовый результат – конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций, представляющий сумму прибыли (убытка) от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по данным операциям [4].

По данным Росстата, в 2017 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) сельскохозяйственных организаций в РФ составил 170 756 млн. руб., что на 75 947 млн. руб. (на 10,3 %) больше аналогичного показателя 2011 г. В течение рассматриваемого периода сальдированный финансовый результат сельскохозяйственных предприятий РФ, преодолев некоторое снижение до 51 637 млн. руб. в 2013 г., в 2014 г. возрос до 160 936 млн. руб. и продолжил увеличиваться в последующие годы.

В 2017 г. по сравнению с 2011 г. прибыль за вычетом убытка увеличилась на 32 168 млн. руб. (на 11,1 %) в организациях растениеводства и на 41 777 млн. руб. (на 9,2 %) на предприятиях животноводства (табл. 1).

Таблица 1. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций РФ, млн. руб.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Сельское хозяйство	94 809	108 931	51 637	160 936	256 838	246 825	170 756
в том числе:							
растение-водство	36 364	38 456	28 350	59 318	136 159	140 141	68 532
животно-водство	60 447	72 151	29 086	117 921	123 055	93 574	102 224

Источник: составлено автором по данным Росстата

Увеличение сальдированного финансового результата сельскохозяйственных предприятий отмечалось во всех федеральных округах страны, кроме Уральского и Сибирского федеральных округов. Наиболее существенное увеличение данного показателя наблюдалось в Центральном (в 3,9 раз), в Южном и Северо-Западном федеральных округах (в 3,3 раза). В Сибирском федеральном округе наблюдалось снижение сальдированного финансового результата (на 20%). В то же время отмечается значительное превышение величины сальдированного финансового результата сельскохозяйственных организаций Центрального федерального округа от аналогичного показателя других федеральных округов. Например, объем прибыли за вычетом убытка сельскохозяйственных организаций Центрального федерального округа в

2017 г. в 7,3 раз превышает аналогичный показатель в Уральском федеральном округе и более чем в 22,2 раз – в Северо-Кавказском (рис. 1).

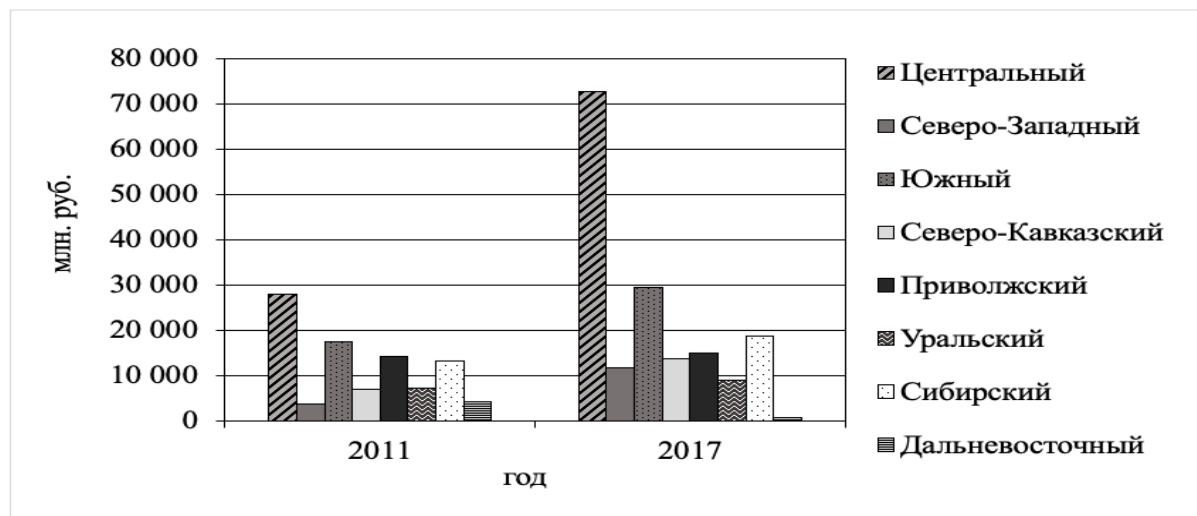


Рисунок 1 – Сальдированный финансовый результат организаций в федеральных округах РФ, млн. руб.

В течение рассматриваемого периода изменилась структура прибыли сельскохозяйственных организаций. В 2011 г. удельный вес прибыли предприятий животноводства составлял 62,4% в общем объеме прибыли, а растениеводства – 37,6%. В течение периода доля прибыли предприятий растениеводства увеличилась до 56,8%, что может быть обусловлено внедрением предприятиями растениеводства более современной техники, использованием более продуктивного семенного материала и агрохимии, и, как следствие, высокой урожайностью агрокультур и ростом доходов [1].

Наиболее существенные структурные изменения отмечались в сельскохозяйственных организациях Центрального и Приволжского федеральных округов. Так, например, в сельскохозяйственных организациях Центрального федерального округа удельный вес прибыли предприятий растениеводства увеличился в течение периода с 15,7% до 49,8% в общем объеме прибыли сельскохозяйственных организаций региона, а в Приволжском федеральном округе данный показатель возрос с 26,4% до 40,8%.

Наибольшее значение сальдированного финансового результата сельскохозяйственных организаций на протяжении всего исследуемого периода отмечено в Центральном и Южном федеральных округах: в 2011 г. - 27 987 млн. руб. и 17 455 млн. руб., а в 2017 г. - 72 674 млн. руб. и 29 536 млн. руб. соответственно. В 2011 г. наименьшее значение сальдированного финансового результата сельскохозяйственных организаций отмечено в Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах: в 2011 г. - 3 822 млн. руб. и 4 280 млн. руб.

соответственно, в 2017 г. - в Дальневосточном федеральном округе (650 млн. руб.).

Для оценки степени эффективности использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов используется показатель рентабельности. Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий прибыльность функционирования предприятия [6].

По данным Росстата, в течение рассматриваемого периода рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций растениеводства в РФ возросла с 14,2% до 17,2%, а организаций животноводства – с 7,6% до 12,0% (табл. 2).

Таблица 2. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций сельского хозяйства РФ в 2011–2017 гг., %

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
растениеводство	14,2%	15,3%	11,7%	20,2%	35,4%	30,3%	17,2%
животноводство	7,6%	10,6%	2,7%	18,3%	15,4%	9,8%	12,0%

Источник: составлено автором по данным Росстата

Сравнительный анализ уровня рентабельности в 2011-2017 гг. в федеральных округах показал, что в организациях растениеводства наибольший уровень рентабельности продаж в 2017 г. отмечается, в Южном федеральном округе – 27,6%, а наименьшее значение показали предприятия растениеводства Уральского федерального округа – 7,5%. В организациях животноводства наибольший уровень рентабельности продаж в 2017 г. отмечается, в Центральном федеральном округе – 16,2%, а наименьшее – Южного федерального округа – 4,1%.

Индекс рентабельностей переменного состава (индекс средних величин) в целом по растениеводству и животноводству равен 1,483, то есть средняя рентабельность проданной продукции в сельском хозяйстве возросла на 48,3% в 2017 г. по сравнению с 2011 г. за счет изменения уровня рентабельности в растениеводстве и животноводстве и структуры затрат на производство продукции каждой отрасли в их общем объеме.

Индекс рентабельности фиксированного (постоянного) состава по в целом в сельском хозяйстве равен 1,408, то есть за счет изменения уровня рентабельности в растениеводстве и животноводстве, средняя рентабельность проданной продукции в сельском хозяйстве в течение рассматриваемого периода возросла на 40,8%.

Индекс влияния структурных сдвигов составил 1,054, т.е. только за счет изменения доли затрат на производство продукции каждой отрасли в их общем объеме средняя рентабельность проданной продукции сельского хозяйства возросла на 5,4% в 2017 г. по сравнению с 2011 г.

Для оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий были рассчитаны коэффициент текущей ликвидности и коэффициент автономии. Показатель текущей ликвидности, рассчитывается как отношение оборотных активов к текущим обязательствам. В 2017 г. данный коэффициент показал рост (с 167,1% в

2011 г. до 173,9% в 2017 г.) и практически достиг нормативного значения, что говорит об улучшении платежеспособности сельскохозяйственных предприятий РФ.

Коэффициент автономии показывает, в какой степени объем используемых предприятием финансовых ресурсов сформирован за счет собственных средств. Чем выше этот коэффициент, тем выше финансовая независимость предприятия от внешних источников финансовых ресурсов. В течение рассматриваемого периода коэффициент автономии сельскохозяйственных организаций в РФ в среднем меньше 40%, а в 2017 г. – 47,1%, но все же ниже рекомендуемого значения (50%), что отражает высокую закредитованность данной отрасли (табл. 3).

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости организаций сельского хозяйства РФ в 2011–2017 гг., %

Год	Коэффициент текущей ликвидности, %	Коэффициент автономии, %
2011	167,1	41,7
2012	181,6	36,5
2013	179,2	35,6
2014	160,9	39,3
2015	160,3	41,2
2016	186,2	47,1
2017	173,9	44,7

Источник: составлено автором по данным Росстата

В соответствии с «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» предусмотрено стимулирование инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе. Оказание государственной поддержки стало одним из ключевых факторов роста производства сельскохозяйственной продукции [2].

Литература:

1. Аналитика // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации URL: <http://mcx.ru/analytics/> (дата обращения: 07.12.2018).
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Текст]: утверждена Правительством Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 09.12.2018).

4. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. - Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018. - Кн. 2: Экономическая. Социальная. - 2018. - 376 с.
5. Теория статистики / сост. С.Г. Бабич. – Москва : ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – 84 с.
6. Экономика предприятия: учебник для прикладного бакалавриата / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е.С. Дарда ; под ред. Е. Н. Ключковой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 447 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3102-0.

Кузнецкий С.Ю., студент 4 курса бакалавриата;
Бабич С.Г., канд. эконом. наук, доцент
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье изучена динамика объема предоставленных населению кредитов, задолженности и просроченной задолженности в РФ. Рассмотрена структура предоставленных физическим лицам кредитов. Исследована зависимость между объемом предоставленных кредитов и среднедушевыми денежными доходами населения.

Ключевые слова: физические лица, кредит, задолженность, просроченная задолженность, динамика.

В современной экономике кредит считается одним из ключевых условий и предпосылкой экономического развития страны, а кроме того, главной и неотъемлемой составляющей экономического роста, все это обуславливает формирование системы кредитования населения [9].

Кредитная система — это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на кредитном рынке и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала. На рынке реализуются две основные формы кредита: коммерческий кредит и банковский. Кредит представляет собой денежные средства, предоставляемые банком или иной кредитной организацией по кредитному договору заемщику на условиях возвратности и, как правило, платности и выполняет три функции: перераспределительную, воспроизводственную и стимулирующую [3].

За период с 2010 г. к началу 2018 г. объем кредитов, предоставленных физическим лицам в РФ, возрос на 6622,8 млрд. руб. и по данным Центрального Банка России составил 9233,7 млрд. руб. Наиболее высокий темп прироста объема кредитования был зафиксирован в 2012 г. и составил 49,04% по сравнению с 2011 г., что свидетельствует об улучшении ситуации в отечественной экономике после

кризиса 2008-2009 гг. Данный рост обусловлен снижением процентных ставок за пользование кредитом, которое началось в 2010 г., увеличением максимального срока кредитования и ослаблением требований к финансовому положению заемщика и обеспечению по кредитам [4].

Изменение ключевой ставки Банка России с 2014 г. по 2016 г. от 9,5% до 17%, привело к сокращению объема предоставляемых населению кредитов на 2768,4 млрд. руб. в 2016 г. Процентные ставки за пользование кредитом достигали ранее не виданных значений в 25–35 % годовых, но после понижения ключевой ставки с февраля 2015 г. не последовало такого же оперативного снижения ставок по кредитам [9] (табл. 1).

Таблица 1. Динамика объема кредитов, предоставленных физическим лицам в РФ на начало года

Год	Объем кредитов, млрд. руб.	Изменение	
		млрд. руб.	%
2011	3649,10	1038,18	39,76
2012	5438,65	1789,55	49,04
2013	7226,42	1787,77	32,87
2014	8778,16	1551,74	21,47
2015	8629,72	-148,44	-1,69
2016	5861,35	-2768,37	-32,08
2017	7210,28	1348,93	23,01
2018	9233,73	2023,45	28,06

В течение рассматриваемого периода структура кредитов, предоставленным физическим лицам, практически не изменилась: более 95% объема кредитов составляют кредиты в рублях. С течением времени доля кредитов в иностранной валюте сокращается, что может быть обусловлено постоянно растущим валютным курсом. В начале 2018 г. удельный вес кредитов в иностранной валюте составил 1,1% в общем объеме предоставленных населению кредитов.

В течение рассматриваемого периода отмечается рост объема кредитов, предоставленных физическим лицам, во всех федеральных округах РФ. В наименьшей степени объем предоставляемых кредитов увеличился в Сибирском федеральном – в 1,02 раза, тогда как, например, в Северо-Западном федеральном округе – в 6,6 раза (табл. 2).

Таблица 2. Динамика объема кредитов, предоставленных физическим лицам в федеральных округах в РФ на начало года

Федеральный округ	Объем кредитов,		Коэффициент роста, раз
	2010 г.	2018 г.	
Центральный	639,1	3005,6	4,7
Северо-Западный	181,2	1198,8	6,6
Южный	157,4	715,9	4,5
Северо-Кавказский	40,9	225,2	5,5
Приволжский	287,9	1626,0	5,6
Уральский	164,3	909,3	5,5
Сибирский	1094,2	1112,5	1,0
Дальневосточный	86,9	440,5	5,1

В течение рассматриваемого периода во всех федеральных округах наблюдается тенденция к увеличению объема кредитов, предоставляемых физическим лицам в рублях. По состоянию на 1 января 2018 г. в структуре объема кредитов преобладают кредиты в рублях, удельный вес которых составляет более 98%. На начало 2018 г. только в Центральном и Северо-Западном федеральных округах объем кредитов в иностранной валюте немногим превышал 1,5%, в остальных федеральных округах данный показатель не превышает 0,7%.

В региональной структуре предоставляемых физическим лицам кредитов на начало 2010 г. наиболее значимая доля приходится на Центральный, Приволжский и Сибирский федеральные округа, совокупный удельный вес которых равен 77,42% от всего объема предоставленных кредитов. За рассматриваемый период произошли значительные изменения в структуре предоставляемых кредитов по федеральным округам. Можно отметить сокращение удельного веса предоставляемых кредитов в Сибирском федеральном округе на 29,86 п.п. и увеличение в Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах на 8,07 п.п., 6,04 п.п. и 6,58 п.п. соответственно. Индекс Рябцева составил 0,365, что говорит о значительном уровне различий структур [8].

Задолженность по предоставленным физическим лицам кредитам с каждым годом в среднем увеличивалась на 1071,6 млрд. руб. (на 16,56%), в целом за исследуемый период она возросла более чем в три раза и на начало 2018 г. по данным ЦБ составляет 12135,5 млрд. руб. В 2016 г. наблюдается существенное снижение объема задолженности по кредитам в размере 660,7 млрд. руб., которое может быть объяснено уменьшением объема предоставляемых кредитов за период с начала в 2015 г.

В объеме задолженности по кредитам в РФ, можно отметить тенденцию к сокращению задолженности по кредитам в иностранной валюте, происходящей на фоне уменьшения объема предоставляемых кредитов в иностранной валюте и роста стоимости иностранной валюты.

В результате данной тенденции на 1 января 2018 г. практически вся задолженность по кредитам – это задолженность по кредитам в рублях.

Объем просроченной задолженности демонстрирует стабильный рост на протяжении большей части рассматриваемого периода. В среднем ежегодно данный показатель увеличивался на 75,7 млрд. руб. (на 17,01%), а в целом за период возрос более чем в 3 раза, к началу 2018 г. составив по данным Банка России 846,6 млрд. руб. Возможным объяснением существенного увеличения просроченной задолженности, по нашему мнению, является упрощение процедуры предоставления кредита физическими лицами (ослабление требований к финансовому положению заемщика и обеспечению по кредитам). Ухудшение как экономической ситуации в стране и снижение реальных денежных доходов населения негативно сказалось на их финансовом положении и невозможности отдельных категорий граждан расплачиваться по своим обязательствам,

что привело к значительному увеличению просроченной задолженности [6] (рис. 1).

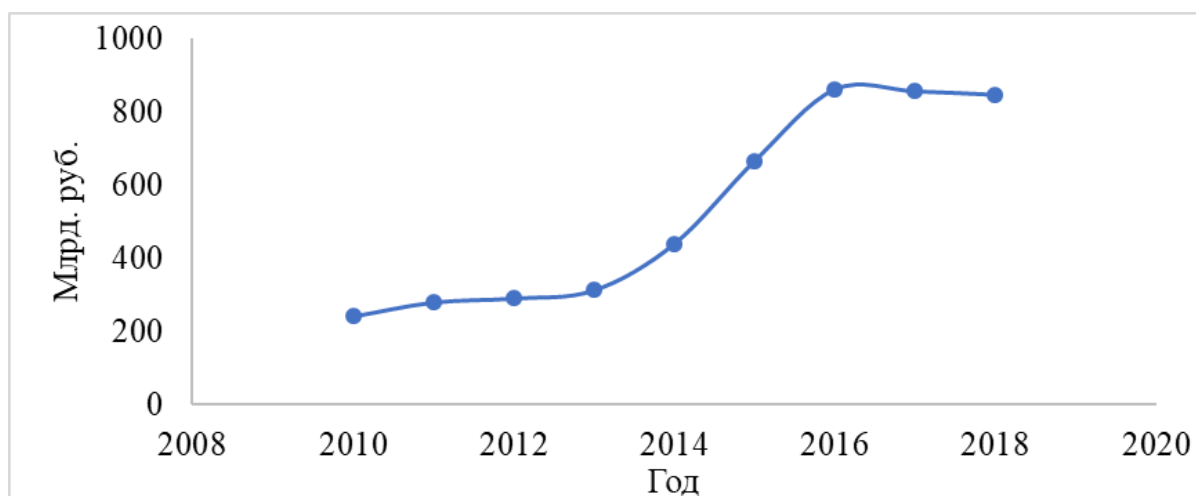


Рисунок 1 - Динамика объема просроченной задолженности в РФ на начало года, млрд. руб.

В структуре просроченной задолженности преобладают кредиты в рублях, удельный вес которых составляет более 96%.

С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа для изучения степени зависимости объема кредитов, предоставленных физическим лицам (результативный признак), от величины среднедушевых денежных доходов населения (факторный признак) в федеральных округах РФ были рассчитаны: линейный коэффициент корреляции, коэффициенты корреляции рангов Спирмэна и Кендалла, а также построена регрессионная модель. В результате проведенных расчетов линейный коэффициент корреляции составил 0,517, что означает наличие прямой умеренной связи между рассматриваемыми показателями. Регрессионная модель имеет следующий вид:

$$Y_x = -637082 + 77,21X.$$

Коэффициент детерминации данной модели равен 26,73%. Так как коэффициент детерминации меньше 50%, то модель считается неприемлемой для описания зависимости. На основе критерия Фишера выявлено, что коэффициент при X и сводный член не значимы, что делает модель непригодной для построения прогнозов. Коэффициенты корреляции рангов Спирмена и Кендалла равны 0,405 и 0,286 соответственно, что подтверждает наличие прямой умеренной зависимости объема предоставляемых населению кредитов от величины их денежных доходов [3].

На финансовом рынке кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности банков, а также сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. В 2018 г. и 2019 г., на наш взгляд, возможно продолжение имеющихся тенденций по увеличению объема выданных кредитов и задолженности по ним за счет снижающейся ключевой ставки, либеральных условий получения кредита и роста дохода населения [2].

Стратегией развития банковского сектора является укрепление финансового состояния действующих кредитных организаций и выведение с рынка банковских услуг нежизнеспособных кредитных организаций, повышение уровня капитализации кредитных организаций и качества капитала, расширение деятельности по привлечению средств населения и предприятий, а также усиление взаимодействия банков с реальным сектором экономики, развитие конкурентных начал в деятельности кредитных организаций. Содействие росту спроса на кредиты банков средствами денежно - кредитной политики состоит в осуществлении мер, направленных на снижение инфляции и процентных ставок на финансовом рынке, обеспечение плавной динамики курса рубля, предсказуемости макроэкономических параметров экономики, развитие системы рефинансирования банков путем предоставления кредитов, обеспеченных государственными ценными бумагами, облигациями Банка России, а также залогом векселей, прав требования по кредитным договорам финансово устойчивых предприятий и организаций, ипотечных облигаций и других высоколиквидных активов [1].

Литература:

1. Заявление Правительства РФ ЦБ РФ от 30-12-2001 О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации (2018) [Электронный ресурс] — URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/273712> (дата обращения: 7.11.2018).
2. Бабич С.Г. Анализ основных тенденций на рынке ипотечного жилищного кредитования населения. Материалы IX Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие российской экономики». Издательство «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2016 г. с. 18-21. (дата обращения: 6.11.2018).
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова -- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. - 622 с
4. Динамика и объемы кредитования в России за 2010-2011 гг. [Электронный ресурс] —URL https://vuzlit.ru/51292/dinamika_obemy_kreditovaniya_rossii_2010_2011 (дата обращения: 4.11.2018).
5. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. -Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова», 2017-2018. Кн. 1: Описательная. Аналитическая. Временные ряды и прогнозирование. 2017. – 224 с. (дата обращения: 7.11.2018).
6. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. - Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018. - Кн. 2: Экономическая. Социальная. — 2018 г. — 376 с. (дата обращения: 7.11.2018).

7. Ахундова Валентина Романовна КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ // Проблемы Науки. 2017. №19 (101). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kreditovanie-fizicheskikh-lits> (дата обращения: 10.11.2018).
8. Болданкова Юлия Андреевна КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ // Наука, образование и культура. 2017. №2 (17). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/article/n/kreditovanie-fizicheskikh-lits-v-rossii> (дата обращения: 8.11.2018).
9. Голозубова Н. В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый. — 2016. — №11. — С. 670-674. [Электронный ресурс] —URL <https://moluch.ru/archive/115/30872/> (дата обращения: 10.11.2018).
10. Центральный Банк России [Электронный ресурс] — URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors> (дата обращения: 4.11.2018).

Кузнецова К.А.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Омский государственный педагогический университет»

г. Омск

ОСНОВЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассматриваются основы денежной системы России в современных условиях. Показаны денежные системы допустимые в наше время.

Ключевые слова: денежная система, рыночная экономика, коммерческий банк.

Российскую валютную систему можно отнести к денежной системе по так называемому рыночному типу. Следующие характеристики характерны для денежной системы России;

1) Рассмотрение кредитных денег, не обмениваемых на золото, как часть денежной массы.

2) Отмена обмена банкнот на золото и официальное содержание золота

3) Разделение вопроса безналичных и наличных денег между различными частями банковской системы. Денежный поток является монополией центрального банка. Эмиссия безналичных денег зависит от коммерческих банков, регулируемых центральным банком Российской Федерации. Требования к стандартному размещению выпущенных ценных бумаг включают в себя соответствующее решение о дальнейшем размещении ценных бумаг, утверждение этого решения, регистрацию лицензии выпуска, прямое размещение и представление отчета в регистрирующий орган. Выпуск ценных бумаг может состоять из других этапов, связанных с

реорганизацией юридических лиц или образованием общества с ограниченной ответственностью.

Акции всегда являются акционерным капиталом. Облигации могут быть выпущены и не подлежат выпуску (в случае возникновения проблем). Для ценных бумаг, которые не могут быть выпущены, нет необходимости регистрироваться в государственных органах, и нет никаких ограничений на их выпуск, и продажа не осуществляется при определенных условиях, в отличие от выпуска ценных бумаг.

4) Независимая позиция центрального банка как главного инспектора денежной системы.

5) Внедрение централизованного управления денежной системой экономическими методами.

6) использование механизма государственного денежно-кредитного регулирования в соответствии с основными направлениями денежно-кредитной политики Российской Федерации;

7) Банковская система безопасности для банкнот

8) Отсутствие юридического различия между наличным и денежным обращением без наличных.

9) выполнение прогнозного планирования движения денежных средств;

10) внедрение соотношения денежных средств к обороту без оборота с учетом движения денежных средств без учета денежных средств;

11) децентрализация зарабатывания денег между различными кредитными организациями и компаниями;

12) Определить обменный курс и шкалу цен на рынке [2].

Эти характеристики денежной системы рынка характерны для всех стран с рынком и переходом к рыночной экономике, к которой относится Россия. Наряду с этим каждая национальная валютная система уникальна, поскольку имеет свои особенности по сравнению с денежными системами других государств. По сути, определение характеристик национальной валютной системы происходит в соответствии с ее компонентами, отражающими ее институциональные и экономические характеристики.

Развитие современного бизнеса невозможно представить без внедрения сложных технологий, создания конкурентоспособных товаров и услуг, без перехода на новые рынки, что связано с реализацией крупных инвестиционных проектов, осуществлением слияний и поглощений. Эти операции напрямую определяют будущую конкурентную позицию компании на рынке, воплощение ее стратегии развития и носят долгосрочный характер. Для осуществления инвестиций требуется значительное финансирование, которое все больше привлекается российскими компаниями не только на внутреннем рынке, но и на зарубежных рынках.

В рыночной экономике эффективное функционирование кредитной организации является необходимым условием. Коммерческие банки формируют собственную ресурсную базу из свободных денежных средств физических и юридических лиц для их перераспределения с целью

получения дохода. Ресурсная база в банке содержит собственные и заемные средства. Состав ресурсной базы может быть определен на основе конкретной информации о посреднических операциях, выполняемых банком.

Роль ресурсной базы состоит в том, чтобы обеспечить «фундамент» банка. Устойчивость развития банковской системы зависит от того, насколько стабильна ресурсная база банка.

В современных условиях для коммерческого банка термин «банковские ресурсы» представляется более широким по сравнению с кредитными ресурсами, поскольку банковские ресурсы обычно используются для финансирования различной банковской деятельности, а не только кредитования. Следовательно, необходимо подходить к изучению банковских ресурсов как к анализу его ресурсной базы.

В связи с финансовой нестабильностью, существующей на финансовых рынках, в результате снижения темпов освоения традиционных источников формирования ресурсной базы произошли значительные изменения в структуре пассивного бизнеса кредитных организаций. В результате коммерческие банки стали усиливать свое внимание к системе управления и созданию портфеля долговых обязательств.

Усиление управления портфелем оказывает влияние на укрепление финансовой устойчивости коммерческих банков и делает их менее чувствительными к финансовым рискам.

Соответственно, одним из ключевых вопросов для реализации эффективной политики портфельного банка должна быть стратегия управления и создания депозитов и источников бездепозитных средств для привлеченных средств.

Способность менеджеров в коммерческом банке заинтересовать своих потенциальных клиентов при открытии депозитов и депозитных счетов является ключевым критерием признания банка социально востребованным учреждением. Основным показателем эффективности формирования и управления банковским портфелем считается управление депозитным портфелем с самой большой ресурсной базой и самым низким фондированием для активного финансирования бизнеса.

Каждый бизнес, независимо от организационно-правовой формы, должен иметь ресурсы, в том числе капитал, для осуществления хозяйственной и хозяйственной деятельности. По словам Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, представляет корпоративный капитал финансовых ресурсов, доступных владельцу бизнеса, и включает денежные и материальные активы и нематериальные активы.

В настоящее время в Российской Федерации разрешено эксплуатировать две валютные системы, например, национальную и иностранную (иностранная валюты). В национальной валютной системе обычно используется единый тип денежной информации - национальные деньги. Эта денежная система считается закрытой на территории государства и не имеет выхода за ее пределы.

В валютной системе Российской Федерации можно использовать несколько конкретных видов денежной информации - иностранные деньги (валюты).

Этот тип положения может быть изменен только в межгосударственных соглашениях с другими странами «об использовании российской национальной валюты» в финансовых связях между Россией и этими странами или в рамках использования российских денег во внутреннем денежном обороте этих государств.

Таким образом, денежная система представляет собой единую систему управления информацией по всей стране для перемещения и использования определенного информационного объекта - денег, одинакового по всей стране, с помощью которого выполняются различные задачи учета и управления обществом, а также хозяйствующими субъектами и физическими лицами.

Литература:

1. Абрамова М.А. Текущее состояние и перспективы развития финансовой системы России / М.А. Абрамова, Л.И. Гончаренко, С.Е. Дубова, О.И. Лаврушин, И.В. Ларионова, В.В. Масленников, Б.Б. Рубцов, А.А. Цыганов // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 6-21.
2. Об основных результатах деятельности Министерства финансов Российской Федерации в 2017 году и задачах органов финансовой системы Российской Федерации на 2018 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/03/main/2018_19.03.18.pdf
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/ondkp/>
4. Швецов С.А. Финансовая система России. Взгляд в будущее // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mgimo.ru/upload/2016/05/presentation-shvetsov.pdf>.

Кузуб Е.И.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

ОРГАНИЗАЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Аннотация: в рамках исследования автор определяет понятие и особенности функционирования финансового сектора экономики, определяет его роль и значение в современных условиях. На основе прогноза Банка России автор выявляет основные направления развития финансового сектора экономики России на современном этапе.

Ключевые слова: финансы, финансовый сектор, экономический сектор, экономика России, перспективы развития финансового сектора.

Национальная экономика страны представляет собой сложную хозяйственную, социальную, организационную и научно-техническую систему. В ее основе лежит исторически сложившаяся структура общественного воспроизводства.

Под экономическим сектором в общем виде следует понимать крупную часть национальной экономики, обладающую общими (сходными) целями, функциями, характеристиками и поведением, что, в целом, дает возможность отделить ее от других частей экономики.

Сектор экономики есть ни что иное, как совокупность институциональных единиц, которые характеризуются сходными экономическими целями и функциями, а также однотипным поведением. Экономические сектора различны по своему содержанию. Все они группируются по различным основаниям, наиболее часто по типу производимой продукции [1, с.240].

В современном мире сектора экономики поддаются множественной классификации по различным основаниям. Рассмотрим наиболее распространенные подходы к их группировке. По характеру отношений собственности все сектора экономики делятся на две большие подгруппы: государственный сектор; частный сектор.

Государственный сектор представляет собой часть национальной экономики, охватывающую деятельность властей (центральных и местных, федеральных и муниципальных).

Частный сектор представлен той частью национальной экономики страны, которая не находится под контролем государства. В его состав входят индивидуальный, корпоративный и финансовый сектора.

Каждый из экономических секторов, сгруппированных по признаку содержания создаваемых ценностей, имеет свои исторические особенности развития: первичный сектор был наиболее развит в доиндустриальной эпохе, вторичный проявил себя в эпоху индустриальной революции, когда активизировалось промышленное производство, а третичный – в наибольшей степени характерен для современного постиндустриального мира [5, с.508].

Все сектора национальной экономики развиваются неравномерно. При этом каждый из них вносит свой вклад в развитие национальной экономики в целом. Рассмотрим основные тенденции развития экономических секторов России более подробно.

Для российской экономики характерно преобладание первичного и вторичного экономических секторов. Именно они получили наиболее активное развитие в последние годы.

Индекс промышленного производства демонстрирует тенденцию к росту. основополагающими факторами его стимулирования выступают импортозамещение в отдельных секторах обрабатывающей промышленности. Положительная динамика наблюдается в секторах инвестиционного спроса. В результате оживления экономической активности происходит расширение производства строительных материалов и

машиностроительного комплекса. Положительный рост демонстрирует пищевая промышленность и энергетическая отрасль.

Сфера услуг развивается неравномерно. Фактически она представлена неоднородными группами отраслей экономики, которые выполняют существенно различающиеся между собой функции: образование, здравоохранение, торговля, транспорт и пр.

В 2019 в России начали проводиться структурные преобразования. По заявлению премьера Д. Медведева, в 2019 году российская экономика станет приспосабливаться к принятым правительством структурным решениям. Вследствие этого произойдет замедление экономического роста. Но в перспективе он ускорится и должен опередить общемировой рост. В Кабинете министров надеются, что благодаря введению в действие принятых решений, в 2019 году будет полностью восстановлена финансовая защита российского бюджета от внешних шоков [2, с.35].

Прогноз развития экономики разработан министерством на период в три года и исходит из сохранения санкций стран Запада в отношении России. Среди важнейших показателей прогноза отметим следующие:

- экономический рост ожидается на уровне 2,2-3,1%;
- докризисного уровня прогнозируется достигнуть к началу 2020 г. при условии, что цена нефти останется на уровне 70 долларов за баррель;
- добыча нефти снизится на 52 млн. тонн;
- для населения и промышленных предприятий тариф на энергию увеличится на 5,1-5,6 %. Тариф на грузовые и пассажирские перевозки повысится на 4,2-4,5 %.

Центральный банк РФ разработал прогноз развития экономики России в оптимистичном и консервативном вариантах. Первый вариант исходит из цены нефти в 80 долларов за баррель, второй – в 60 долларов за баррель. ЦБ ожидает рост ВВП в 2019 г. на один-полтора процента, уровень инфляции – 4%.

По прогнозу Банка России, в 2019 г. годовая инфляция временно ускорится до 5,0–5,5% с 3,9–4,2% по итогам 2018 года. Наиболее значимое влияние на динамику потребительских цен в 2019 г. окажет повышение базовой ставки НДС, вклад которого в годовую инфляцию, по оценкам Банка России, составит около 1 процентного пункта. Также на инфляцию, преимущественно в первой половине 2019 г., продолжит влиять произошедшее в 2018 г. ослабление рубля.

Эффекты НДС и курсовой динамики будут отражаться на годовой инфляции до конца 2019 г., при этом квартальные аннуализированные темпы прироста потребительских цен (с поправкой на сезонность) замедлятся до 4% уже во втором полугодии 2019 года. Инерционные показатели инфляции, включая скользящую среднегодовую инфляцию, в течение всего 2019 г. останутся выше, чем в 2018 году.

Относительно более быстрое, чем в опубликованном в октябре базовом сценарии, снижение цен на нефть привело к пересмотру вклада

налогового маневра в годовую инфляцию. В 2019 г. он составит -0,1 п.п., после чего на фоне стабилизации нефтяных цен будет постепенно увеличиваться: в 2020 г. сложится на уровне вблизи нуля, в 2021 г. будет небольшим положительным.

Совокупный вклад в годовую инфляцию увеличения акцизов на отдельные товары, входящие в потребительскую корзину, в 2019 г. может составить около 0,3–0,4 п.п.

Экономика РФ еще не вышла из кризиса, а лишь приспособилась к нему. Отсюда делается вывод о вероятности нулевого роста ВВП в 2019 году. Акцентируется внимание на повышении рисков для отечественной экономики – ухудшении мировой политической ситуации в отношении России, возможном продлении сроков действия соглашения стран ОПЕК об уменьшении объемов нефтедобычи, ожидаемом росте добычи сланцев в США.

Российскому правительству предлагают начать структурные преобразования в направлении развития высокотехнологичных производств и стимулирования экспорта их продукции. Также отмечается необходимость повысить эффективность государственного управления, снизить долю социальных расходов, увеличить инвестирование перерабатывающей промышленности и модернизации инфраструктуры. Предлагается осуществить меры по оздоровлению финансового сектора, уменьшению объемов заемных средств, ограничению монополий и развитию конкуренции.

К причинам невысоких темпов роста экономики отнесены повышение НДС на два процента, действие бюджетного правила, в соответствии с которым доходы бюджета от цены нефти выше 40 долларов за баррель резервируются, а не расходуются на экономику, большой отток капитала и дороговизна кредитов для предприятий [7, с.155].

Таким образом, в нынешнем своем состоянии российский финансовый сектор не способен помочь преодолеть инвестиционный застой и вывести экономику страны на траекторию устойчивого роста. Поэтому необходимо изменить государственную политику в данной сфере. Предпосылки для изменений есть — главной ресурсной базой будущего инвестиционного роста, могут стать финансовые средства, находящиеся в распоряжении домашних хозяйств.

Литература:

1. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами. - М.: Питер, 2016. – 325 с.
2. Васильева, М. В. Стратегические направления и ориентиры развития финансового рынка России / М. В. Васильева, А. Р. Урбанович// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. — № 2. — С. 35–39
3. Гринберг Р.С. О влиянии финансового сектора на мировую экономику // Экономическое возрождение России. 2018. - № 4 (58). - С. 19-22.

4. Коваленко Ю.М. Финансовый сектор в финансовой системе экономики: теоретический аспект // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2015. - №6 (171). - С.35-42
5. Кубасская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 508-511.
6. Умаралиев О. Р. Финансовый сектор и его влияние на макроэкономические индикаторы // Молодой ученый. — 2017. — №24. — С. 310-312.
7. Чернышова О.Н. Состояние российского финансового сектора на современном этапе и роль банка России в его развитии // Социально-экономические явления и процессы, 2017. – Т.12. №5. – С.154-158.

Кусакин Л. А., ст-т,
Плохих Ю. В., старший преподаватель кафедры «Менеджмента и сервиса»
Омский государственный технический университет,
г.Омск, Россия

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в данной статье проводится анализ состояния банковской сферы РФ в настоящее время и конкурентной среды всего банковского сектора. Данная работа в сравнении с другими включает анализ динамики действующих кредитных организаций на территории РФ. Автор приходит к выводу о том, что на необходимость совершенствования стратегических направлений деятельности в банковском секторе России указывает уникальность как структуры, так и её состава, а так же сами особенности проявления банковской конкуренции (развитие банковских продуктов и услуг, государственное воздействие).

Ключевые слова: банк, банковская сфера, конкуренция, ЦБ РФ.

Одной из наиболее важных и приоритетных теоретических и практических задач банковской системы является развитие конкуренции. Методы реализации банковской конкуренции разрабатываются в соответствии с присущими ей особенностями. Необходимо указать факт того, что банковский сектор подвержен повышенным влиянием со стороны государства, являясь стратегическим элементом экономики.

Целью данного исследования является анализ конкурентной среды банковского сектора.

Актуальность исследования состоит в том, что состояние банковской сферы РФ напрямую связано с развитием экономики страны. В связи с этим необходимо определить, какие тенденции характерны для конкуренции, присущей банковскому сектору.

Банковский сектор Российской Федерации состоит из совокупности элементов, которые находятся в тесной взаимосвязи. К банковскому сектору

РФ относится ЦБ РФ, банковское законодательство (с присущей ей инфраструктурой), кредитно-расчётные учреждения и, конечно же, коммерческие банки.

Банковская конкуренция –экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в процессе которого они стремятся обеспечить прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворении потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли [1].

Весьма важен и показатель развития конкурентных отношений. Создание условий, способствующих развитию конкуренции – это, несомненно, одна из важнейших частей политики, проводимой государством в банковской сфере. Поддержание таких условий способно обеспечивать эффективный экономический рост страны.

В узком смысле под банковской конкуренцией можно понимать банковское соперничество по поводу ограниченного спроса на услуги, предоставляемые банками населению. В широком же смысле банковская конкуренция представляет собой определённый механизм, с помощью которого возможно регулирование и обеспечение эффективного функционирования всей банковской системы страны.

Можно отметить следующее: конкуренция на рынке банковских услуг оказывает стимулирующее влияние на банки, а именно в предоставлении широкого спектра банковских услуг достойного качества, а так же открытой и прозрачной информации клиентам [2].

С целью выявления устойчивых тенденций, прослеживающихся в банковской конкуренции за последние 5 лет, обратимся к данным, размещённым на официальном сайте ЦБ РФ.К таким тенденциям можно отнести монополизацию, федерализацию, централизацию и глобализацию. Проведём подробный анализ каждой из приведённых тенденций.

Что касемо монополизации, то на банковском рынке присутствует неравномерное развитие конкуренции. Количество участников финансового рынка за год снизилось почти на 10%, что привело к «перераспределению» конкуренции и к реструктуризации рынка [1]. В связи с этим, будет интересно провести анализ количества действующих кредитных организаций на территории РФ (рис. 1).

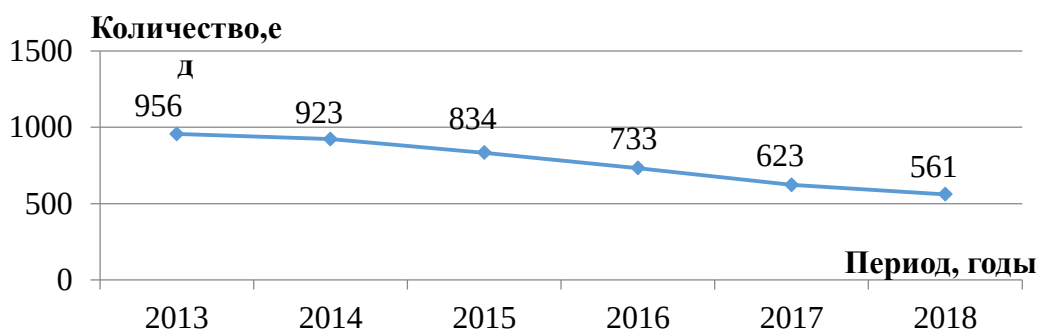


Рисунок 1 – Количество действующих кредитных организаций на территории РФ по состоянию на 1 января каждого из перечисленного года

Мы видим, что в период с 2013-2018 гг. снижается количество кредитных организаций. К 2018 г. по сравнению с данными 2013 г. показатель сократился на 395 кредитных организаций [3].

На уровень конкуренции оказывают влияние такие показатели, как количество банков и размер их капитала. Можно говорить о том, что зачастую, конкуренция крупных банков сводится к конкуренции с банками сопоставимых размеров. Собственно, один крупный банк может выступать конкурентным барьером для небольших банков [1]. Так и сейчас, государство прямо и косвенно контролирует примерно 3/4 активов российского банковского сектора, что лишь подтверждает факт того, что основная современная тенденция конкуренции в банковском секторе – движение к монопольной структуре рынка. И на фоне усиления кредитования населения постепенно происходит формирование доверия к проводимой денежно-кредитной политике ЦБ РФ.

Одним из лидеров на банковском рынке России на протяжении многих лет является ПАО Сбербанк. Благодаря тому, что он позиционирует себя в качестве единого механизма, Сбербанк сохраняет свои позиции на рынке банковских услуг и является лидером по вкладам населения. В связи с этим будет интересно оценить долю крупнейших игроков российского рынка банковских услуг (рис. 2) [5].

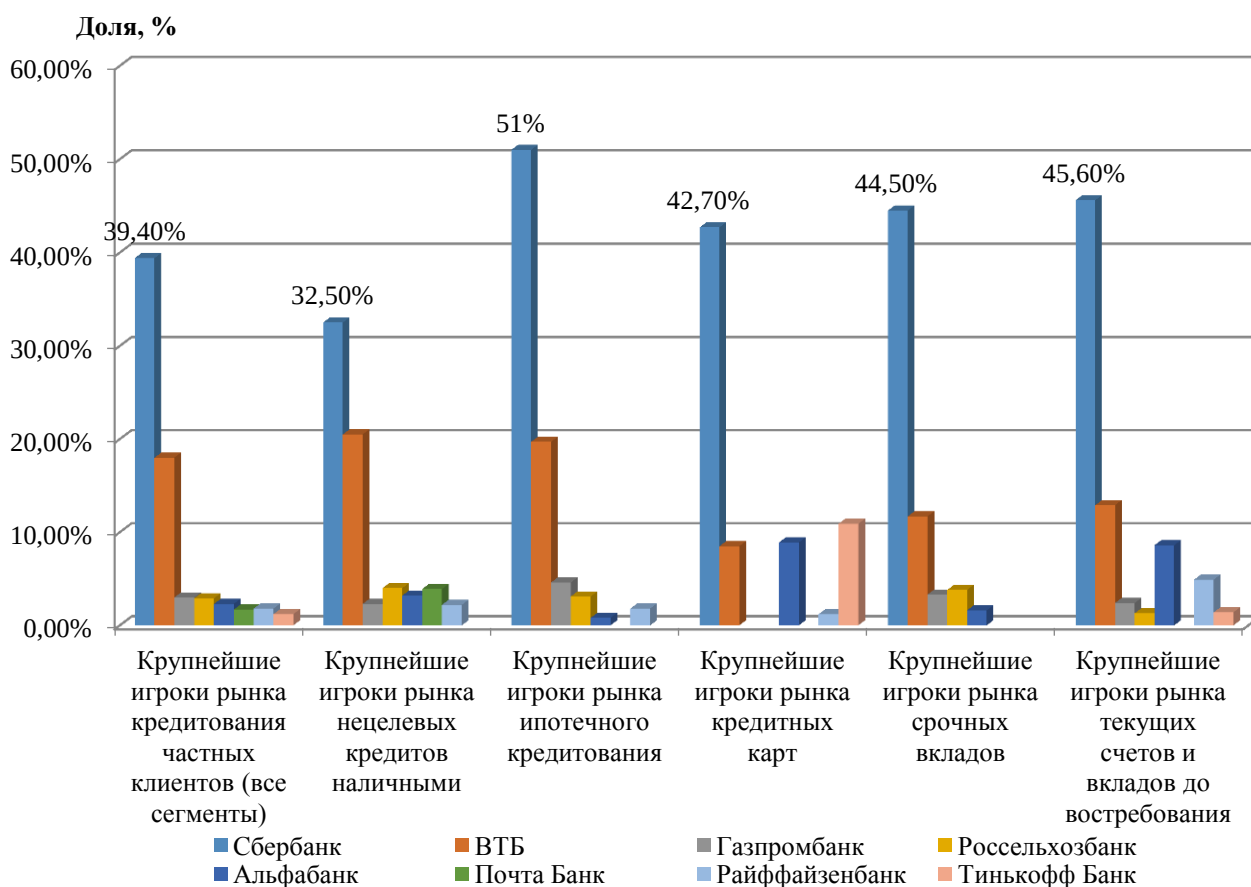


Рисунок 2 – Крупнейшие игроки рынка банковских услуг по состоянию на 01.01.2018 г.

Таким образом, на сегодняшний день на рынке заметна концентрация капитала и присутствие крупных участников на рынке от лица государства.

Что касается федерализации, то здесь присутствует проблема поглощения региональных банков крупными федеральными банками. В связи с этим будет интересно провести анализ количества филиалов кредитных организаций на территории РФ (табл. 1) [4].

Таблица 1. Количество филиалов кредитных организаций на территории РФ по состоянию на 1 января каждого перечисленного года, ед.

Годы	Количество филиалов кредитных организаций на территории РФ	Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций
2013	2349	42758
2014	2005	43376
2015	1708	41794
2016	1398	37221
2017	1098	33944
2018	890	33011
Изменение в 2018 г. к 2013 г. (+/-)	1459	9747

На основании данных таблицы заметна тенденция к уменьшению количества региональных кредитных организаций в банковском секторе (высока экспансия со стороны сетевых банков федерального уровня).

Перейдём к рассмотрению следующей тенденции банковской конкуренции – централизации (активно идёт процесс переноса аппарата управления в крупные города). Это происходит за счёт уменьшения количества филиалов и при помощи увеличения несамостоятельности подразделений (их зависимости от решений «из центра»).

Затронув глобализацию можно констатировать факт того, что за последние несколько лет количество кредитных организаций, с участием иностранного капитала, увеличилось на 11% [1]. Причём, некоторые из них вошли в списки крупнейших банков (яркий тому пример – Райффайзенбанк). Глобализация может нести в себе и положительные моменты (повышение конкуренции на банковском рынке РФ).

В динамике числа действующих в стране кредитных организаций прослеживается угасание конкуренции на рынке банковских услуг. Можно говорить о том, что систематический рост доли контролируемых государством банков – направление дальнейшего развития банковской конкуренции в России.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно утверждать, что на необходимость совершенствования стратегических направлений деятельности в банковском секторе России указывают особенности проявления банковской конкуренции (развитие банковских продуктов и услуг, государственное воздействие), а также на уникальность как структуры, так и состава банковского сектора экономики России.

Литература:

1. Годовой отчёт Банка России за 2017 г. – https://www.cbr.ru/publ/God/ar_2017.pdf
2. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова [и др.]; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2014.
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе [сайт]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_010118.htm&pid=lic&sid=itm_3982 (дата обращения: 05.11.2018).
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // Количество внутренних структурных подразделений действующих кредитных организаций (филиалов) в территориальном разрезе [сайт]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/int_div_010118.htm&pid=lic&sid=itm_42701 (дата обращения: 03.11.2018).
5. Официальный сайт Frank Research Group – ведущая исследовательская и консалтинговая компания в области анализа конкурентной среды российского рынка финансовых услуг [Электронный ресурс] // Крупнейшие игроки рынка банковских услуг [сайт]. Режим доступа: https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=145 (дата обращения: 04.11.2018).

Лебабина Ольга Викторовна, студентка
Моргунова Роксана Владимировна, канд. эконом. наук, доцент
Владимирский Государственный университет имени Александра Григорьевича и
Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир

РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные современные методы традиционного финансового анализа. Приведена характеристика современных показателей финансового анализа, применяемых в России и международной практике.

Ключевые слова: финансовый анализ, методы анализа финансового состояния, показатели финансового состояния, финансовые коэффициенты.

Под методом подразумевается способ достижения конкретной цели, решение какой-либо задачи. Метод финансового анализа в широком смысле – это «система теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов исследования финансовой деятельности субъектов хозяйствования». Инструментарий финансового анализа подразумевает систематизированный комплекс общих и научных методов исследования финансовой деятельности.

В настоящее время существует множество различных классификаций методов анализа. Наиболее актуальными и используемыми являются традиционные методы, включающие в себя: разработку системы коэффициентов и показателей, построение аналитических таблиц, экспертные оценки, анализ финансовой отчетности и др. При оценке финансово-хозяйственной деятельности используют внутренний финансовый анализ, который позволяет выявлять тенденции развития фирмы. Выделяют также и внешний финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской финансовой отчетности. Основное содержание внешнего финансового анализа составляют:

- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования основного и оборотного капитала, а также собственного и заемного капитала;
- анализ абсолютных показателей прибыли предприятия и оценка динамики относительных показателей рентабельности;
- экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая финансовая оценка эмитентов.

В современных условиях, для того, чтобы сформировать видение о текущей финансовой ситуации на предприятии и определиться с основными направлениями повышения эффективности деятельности применяют метод финансовых коэффициентов (относительных показателей). То есть здесь рассчитываются соотношения между отдельными позициями отчетности, включает следующие группы финансовых показателей:

- Анализ ликвидности и платежеспособности – подразумевает анализ ликвидности баланса, который заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по степени срочности их погашения. В целях детального анализа показателей ликвидности и платежеспособности применяется метод финансовых коэффициентов (относительных показателей).

- Анализ финансовой устойчивости - осуществляется на основании данных о наличии собственных и привлеченных в оборот средств и характеризует степень независимости предприятия от рынка ссудных капиталов. Основывается на методе финансовых коэффициентов. Основой финансовой устойчивости считается рациональное использование оборотных средств.

- Анализ деловой активности и результативности финансово-хозяйственной деятельности – подразумевает несколько групп элементов: анализ деловой активности характеризует скорость оборота всех, либо разных элементов оборотных активов и обязательств; анализ рентабельности отражает, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли; анализ финансовых результатов проводится в целях определения удельного веса прибылей (убытков) от всех видов

деятельности в прибыли (убытке) отчетного периода и последующего сравнения результата с данными базового (предыдущего) периода.

При рассмотрении коэффициентов следует принимать во внимание, что нормативные значения являются приближенными к средним ориентирам, полученными на основе обобщения мирового опыта. Российские условия хозяйствования различаются с общемировыми, по этой причине нормативные значения не всегда являются точными индикаторами стойкого финансового положения. Помимо этого, условия хозяйствования разных компаний также существенно различаются друг с другом. Считается, что, существующий подход к оценке финансового состояния не всегда предоставляет достоверную информацию для принятия успешных управленческих решений. Погрешность при проведении оценки связана, во-первых, с мало адаптированной к российским условиям нормативной базой оценки, во-вторых, с отсутствием методической целостности при расчете оценочных показателей.

В настоящее время в международной практике и в практике прогрессивных отечественных компаний проводят относительную оценку финансовой стабильности компании с помощью соответствующих финансовых коэффициентов, являющиеся полезными в практике внутреннего контроля, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Современные показатели финансовой стабильности

Показатели	Формула расчета	Норматив	Пояснение
Коэффициент финансового рычага	$\frac{\text{Заемные средства}}{\text{собственный капитал}}$	$\leq 0,7$	Один из основных индикаторов финансовой устойчивости. Чем выше его значение, тем выше риск вложения капитала в данное предприятие.
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными средствами	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{оборотные активы}}$	$\geq 0,1$	Показывает, какая часть оборотных средств предприятия была сформирована за счет собственного капитала
Темп прироста собственного капитала	$\frac{\text{объем реинвестированной прибыли}}{\text{собственный капитал}} \times 100\%$	-	Оценки интенсивности развития предприятия, отражает скорость, с которой увеличивается собственный капитал компании.
Общая платежеспособность	$\frac{\text{Активы}}{\text{краткосрочные обязательства} + \text{долгосрочные обязательства}}$	> 2	Определяет степень покрытия всех обязательств у предприятия ее активами и способность предприятия на долгосрочное функционирование

Их нормативный уровень находится в зависимости от многочисленных условий: отраслевой принадлежности компании, условий кредитования, сформировавшейся структуры источников средств, оборачиваемости используемых активов, репутации компании и т.д. По этой причине приемлемость значений упомянутых коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменений имеют все шансы быть установленными только для

конкретной компании, с учетом условий его работы. Вероятны некоторые сопоставления по фирмам одинаковой специализации.

Подобным способом, вычисление показателей финансового состояния и стабильности предоставляет менеджеру-руководителю данные, необходимую для принятия решения о необходимости привлечения дополнительных заемных средств, выяснить имеет ли возможность предприятие расти без привлечения заемных источников финансирования, как продуктивно использовать имущественный потенциал, отыскать пути увеличения рентабельности деятельности в первую очередь за счет внутренних резервов и возможностей компании. Применение в системе внутреннего контроля методов финансового анализа дает возможность обеспечить более эффективное управление современной организацией.

Литература:

1. Игнатьева, Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия / Е. В. Игнатьева // Молодой ученый. — 2015. — №5. — С. 272-275.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г. В. Савицкая. — М.: Инфра-М, 2014. — 544с.
3. Хохрякова, Е.Е. Коэффициентный метод как инструмент факторного анализа движения денежных потоков / Е.Е. Хохрякова // Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России. — 2015. - №15. — С. 189-194.
4. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 208 с.

Леднева Л. К., студентка 4 курса,

Малышева Е. В., студентка 4 курса

Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»

г. Владимир, Россия

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНД НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрено влияние инвестиций на фонд национального благосостояния. Оценка возможностей фонда национального благосостояния, по выполнению возложенных на него задач.

Ключевые слова: инвестиции, фонд национального благосостояния, финансовая нестабильность, финансы.

«Финансовая нестабильность является одной из основных проблем монетарной власти с момента начала глобального кризиса 2007 года. На международных рынках капитала наблюдалось значительное снижение цен и

высокие затраты на кредитование. В ответ на это правительство приняло различные меры по обеспечению ликвидности, включая механизм срочных аукционов в США и временные взаимные валютные соглашения в других странах. В то время как эти «резервы ликвидности» вызывали надежды среди участников рынка, суверенные Фонды благосостояния были еще одним важным ресурсом спасения из-за их огромного размера капитала и уникальных характеристик. По этой причине Фонды привлекли внимание большого числа научных сообществ»[1].

Согласно обзору Фонда национального благосостояния 2018 года, его активы достигли 6,51 триллиона долларов США в 2017 году, что намного больше, чем у активов прямых инвестиций на конец 2017 года. Принадлежащие правительствам, Фонды привлекают капитал из таких источников, как нефть, сырьевые товары и природные ресурсы. Их основной целью является максимизация финансовой прибыли; однако директивные органы и другие заинтересованные стороны по-прежнему обеспокоены тем, что управление Фондов мотивировано другими причинами.

Международное финансовое сообщество обеспокоено тем, что китайские Фонды получают контроль над стратегически важными природными ресурсами, получают доступ к чувствительным технологиям или нарушают международные финансовые рынки. Кроме того, непрозрачность управления Фондами усугубляет недоверие общественности к конечному инвестиционному намерению Фондов, поскольку большинство из них не раскрывают свои доходы. Важно определить, какую ценность Фонды фактически приносят своим целевым фирмам в долгосрочной перспективе. Долгосрочные финансовые последствия инвестиций Фондов остаются неубедительными среди ряда исследований.

Несоответствие между положительным краткосрочным и смешанным долгосрочным эффектом инвестиций Фондов также мотивирует дальнейшие исследования по долгосрочному эффекту. Это может быть обусловлено различиями в информации, содержащейся в краткосрочных и долгосрочных показателях эффективности. «Поскольку краткосрочные показатели эффективности являются оценками реакции рынка на дату объявления инвестиций Фондов, они отражают ожидания участников рынка относительно воздействия Фондов» [2]. Когда мы рассматриваем долгосрочные показатели эффективности, они содержат не только ожидания будущей стоимости фирмы, но и реализованное влияние деятельности Фондов на целевые фирмы. Поэтому крайне важно изучить фактическое воздействие инвестиций в долгосрочной перспективе и сравнить его с ожиданиями.

Влияние инвестиций, вероятно, будет зависеть от компромисса между мониторингом и риском экспроприации. Будучи институциональными инвесторами, Фонд мог бы приложить усилия по мониторингу, дисциплинированию и влиянию на корпоративных менеджеров, чтобы

добиться наилучших выгод для акционеров. С другой стороны, «инвестиции могут рассматриваться как мотивированные нефинансовыми целями и экспроприацией миноритарных акционеров. Компромисс между выгодами и издержками инвестиций Фондов подразумевает, что управление ими играет определенную роль в целевой оценке фирмы» [2].

При наблюдении влияния инвестиций Фондов на доходность целевых фирм их влияние не может ограничиваться первым моментом получения прибыли фирмой. «Снижение прибыли целевых компаний не компенсируется в достаточной степени снижением их риска после инвестиций»[2]. Это свидетельствует о том, что инвестиции Фондов влияют на волатильность доходности акций на уровне фирмы. В то время как Фонд потенциально может стабилизировать волатильность доходности из-за их долгосрочной позиции и эффекта мониторинга, может также быть так, что инвестиции дестабилизируют целевые фирмы из-за их нефинансовой мотивации и потенциальной угрозы экспроприации.

Влияние инвестиций Фонда отличается в странах с разной степенью защиты инвесторов. С одной стороны, деятельность по мониторингу Фондов может быть особенно значимой в странах-получателях, которые оказывают более эффективную поддержку инвесторам. С другой стороны, риск экспроприации может быть уменьшен, когда страны-получатели обеспечат лучшую защиту миноритарных инвесторов. Сильное управление на страновом уровне связано с более высоким эффектом оценки.

«Долгосрочное воздействие инвестиций Фонда не может ограничиваться стоимостью фирмы, так как Фонды оказывают влияние на цену риска»[3]. Поскольку Фонды являются институциональными инвесторами с долгосрочными инвестиционными горизонтами, важно изучить, связано ли владение Фондами с риском краха целевых фирм, учитывая, что Фонды, как правило, непрозрачны и, возможно, нефинансово мотивированы.

Чтобы понять долгосрочные последствия инвестиций в Фонд, важно определить изменения производительности. «Наиболее заметное различие между Фондами и другими финансовыми организациями заключается в том, что Фонды принадлежат правительствам»[3]. Таким образом, сравнение инвестиций Фондов с инвестициями частных институциональных инвесторов позволит лучше понять эти инвестиции.

В таблице 1 представлены географические и промышленные распределения Фондов и эталонных инвестиционных выборок. На долю финансовых материалов приходится 27,50%, за которыми следуют промышленные предприятия-19,75% и основные материалы-11,57% выборки SWF, в то время как эталонная выборка состоит из 19,59% финансовых, 19,21% промышленных и 15,10% основных материалов. Инвестиции в Фонды в основном осуществляются в Азии (47,95%), за ними следуют Европа (31,03%) и Северная Америка (12,27%), в то время как примерно 91% базовых инвестиций сосредоточены в Азии (60,14%) и Океании (31,13%).

Таблица 1. Географические и промышленные распределения Фондов и эталонных образцов

Образец Фондов			Эталонный образец		
я	Пропорци й	Северны	Пропорция	Северный	
товары услуги	Африка	1.69%	2	0.17%	11
	Европа	31.03%	20	6.32%	401
	Азия	47.95%	40	60.14%	3816
	Северная Америка	12.27%	7	2.21%	140
	Южная Америка	0.99%		0.03%	2
	Океания	6.06%	3	31.13%	1975
	сырье	11.57%	2	15.10%	958
	потребительские	7.76%	5	13.70%	869
	потребительские	10.44%	4	11.28%	716
	Финансовый	27.50%	95	19.59%	1243
	здравоохранение	5.50%	9	4.29%	272
	Промышленники	19.75%	40	19.21%	1219
	нефтегазовый	6.63%	7	3.97%	252
	Технология	5.64%	0	10.45%	663
	Телекоммуникационны	2.54%	8	1.25%	79

В таблице представлены географические и промышленные распределения Фондов и эталонных образцов.

При сравнении относительной эффективности между Фондами и эталонными выборками на основе средних оценок частные инвестиции в среднем опережают Фонды за все периоды, за исключением трех - и четырехфакторных моделей рынка за двухлетний период.

Несмотря на то, что изучалось влияние Фондов на целевые фирмы в краткосрочной и долгосрочной перспективе, нет единого мнения об их фактическом долгосрочном инвестиционном эффекте, отчасти из-за непрозрачности и ограниченности данных.

Результаты анализа географического распределения Фондов свидетельствуют о том, что инвестиции Фондов обеспечивают стабилизирующий эффект за счет снижения волатильности доходности

целевых компаний, но для иностранных Фондов эффект слабее, а также инвестиции увеличивают риск краха целевых фирм во время некризисных периодов из-за их непрозрачного характера и ограниченной способности к мониторингу. Однако в кризисные периоды сертификационный эффект Фондов перевешивает их негативные последствия, что приводит к снижению риска аварий. Влияние инвестиций Фондов на риск краха пропорционально приобретенным долям. В целом, инвестиции Фондов сильно отличаются от частных институциональных инвестиций. В силу уникальных характеристик их инвестиционное воздействие имеет иную структуру на долгосрочную стоимость фирмы и риск краха целевых фирм по сравнению с их частными партнерами.

Литература:

1. Сухарев А.Н. Резервный фонд и Фонд национального благосостояния: финансовая конструкция и итоги функционирования // Финансы и кредит. 2009. № 40. С. 50-59.
2. Сухарев А.Н. Резервный фонд Российской Федерации в системе государственных финансов // Финансы и кредит. 2014. № 9. С. 2-8.
3. Петрикова Е.М. Суверенные фонды национального благосостояния страны как инструмент стабилизации финансового рынка // Финансы и кредит. 2012. № 10. С. 39-50.
4. Инвестиции и инновации [Электронный ресурс] : учебник / С. А. Анохин, К. В. Балдин, А. В. Дубровский [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 658 с. — 978-5-394-02781-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70841.html>

Лускатова О.В. д.э.н, профессор,
Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации, Владимир, Россия
Ван Цинсян, магистр,
Владимирский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации, Владимир, Россия

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОРМАТИВНОГО ПОДХОДА В ФИНАНСИРОВАНИИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности нормативно-подушевого финансирования учреждений высшего образования. Практика его применения свидетельствует о необходимости его совершенствования, приближения к методикам зарубежных аналогов.

Ключевые слова: нормативно-подушевое финансирование, конкурсное финансирование, образовательные услуги.

Развитие высшего образования в Российской Федерации нуждается в реализации мер совершенствования механизма финансового взаимодействия

вузов и государства. Для этого необходима программа модернизации финансового менеджмента высшего профессионального образования с целью внедрения качественной оценки деятельности образовательных учреждений, их соответствия международным стандартам.

Однако, действующая бюджетная государственная политика, документы, нормативные и правовые акты, целевые программы не свободны от противоречий, ограничивающих развитие высших учебных заведений как субъектов экономической деятельности. Главным противоречием в сфере высшего профессионального образования в настоящее время является противоречие между целями бюджетного и внебюджетного финансирования. Первое ориентировано на жестко регламентированное требование со стороны государства целевого применения бюджетных средств, а цель коммерческой деятельности вуза - получение и использование внебюджетных средств для развития высшего учебного заведения. Дуализм финансовых источников государственных образовательных учреждений проявляется в том, что из государственного бюджета частично финансируются оказываемые образовательные услуги, а оставшиеся экономические потребности необходимо реализовывать на основе коммерческой деятельности. Механизм финансирования системы высшего профессионального образования является одной из самых наиболее динамично развивающихся частей финансовой политики образовательного учреждения. Его изменения неотрывно связаны с малейшими колебаниями внешней среды и изменениями в политике и стратегии вуза, для наиболее эффективного использования финансов необходимо вести контроль за всеми формами и методами финансовых отношений, контроль за оформлением, планированием и прогнозированием расходов организации.

Российские образовательные учреждения используют в своей финансово-хозяйственной деятельности механизмы и методы, аналогичные зарубежным, которые стали практикой ведущих европейских учебных заведений. Особенности российской системы стало более широкое применение принципов платности при оказании образовательных услуг, ускоренный характер рыночного реформирования экономики высшего образования, формирование и применение нестандартных схем извлечения прибыли от коммерческих операций. Это обусловило последовательное изменение и принятие отдельных статей Бюджетного, Налогового и Гражданского кодексов Российской Федерации и переход на нормативно-подушевое финансирование высшего профессионального образования с 2012 года.

Разработка нормативов затрат на деятельность вузов имеет историческую ретроспективу, включающую плановое нормирование финансового обеспечения еще в СССР. Расходы на текущее содержание вузов включают в себя четыре основных элемента: оплата труда ППС, стипендии, материальное обеспечение учебного процесса и коммунальные расходы. Проблема нормативов заключается в качественном обосновании

нормативных затрат на одного учащегося и гарантированном выделении указанных средств, позволяющем учреждению высшего образования не только выполнять образовательные услуги, но и развиваться, осваивать инновационные методы подготовки квалифицированных специалистов.

Нормативно-подушное финансирование программ высшего образования предполагает собой частичное финансирование бюджетными средствами услуг учреждений высшего профессионального образования на конкурсной основе. Высшие учебные заведения конкурируют между собой за бюджетные ассигнования, пытаясь соблюсти баланс между высоким качеством образования и наименьшей стоимостью обучения, вынуждая находить наиболее эффективное использование бюджетных средств.

При расчете объема финансирования высшего образовательного заведения применяются показатели, характеризующие государственное задание вузу – КЦП (контрольные цифры приема), а также отраслевые коэффициенты, которые отражают соотношение стоимости обучения студентов на различных направлениях и профилях, учитывают особенности студентов вуза (ограниченные возможности здоровья, инвалидность). Отраслевые коэффициенты характеризуют дифференциацию вузов по их рейтингу, выделяются ведущие вузы или учреждения, являющиеся уникальными научно-образовательными комплексами. К примеру, для обучения учащихся технических и медицинских специальностей объективно необходимо больше затрат, нежели для подготовки специалиста в финансовой или гуманитарной области, такая специфика отражена в групповой принадлежности осуществляемой образовательной программы. Коэффициенты вносят дифференциацию как по уровням подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура, аспирантура, так и по группам (1-3). Корректирующие коэффициенты отражают применяемую форму обучения (очная, очно-заочная, заочная), форму реализации образовательной программы (сетевая), а также используемые технологии обучения (дистанционные, электронные).[1]

Не менее важным с точки зрения размеров финансирования для вуза является достижение целевых показателей эффективности деятельности вуза. По критериям Министерства образования РФ к ним относятся:

- средний балл ЕГЭ поступивших студентов
- сумма доходов от выполнения НИОКР на одного научно-педагогического работника в вузе
- количество высокорейтинговых публикаций, индексируемых в базах Web of Science и Scopus, в расчете на 100 научно-педагогических работников.

Применение поправочных коэффициентов, позволяет учесть территориальные и некоторые фактические отличия в определении нормативной базовой стоимости реализации образовательной программы в конкретном вузе. Для различных учреждений высшего образования она может существенно отличаться.

Практика применения данного расчета базовой стоимости, которая определяет и минимальную величину оплаты обучения для студентов, поступивших в вуз на места сверх КЦП, выявила территориальное различие образовательных учреждений к набору абитуриентов. Вузы Москвы и Санкт-Петербурга, для которых отсутствует тенденция сокращения КЦП, подчеркивают недостаточный размер нормативной базовой стоимости, в ряде работ указывают на необходимость корректировки данного показателя в сторону увеличения [3]. Региональные вузы, в условиях сокращения КЦП, ориентируются на максимальное поступление платных студентов, а снижение платежеспособного спроса потребителей образовательных услуг вынуждает их уходить от политики повышения цен на обучение, а с помощью системы скидок привлекать большее число абитуриентов.

Как указывалось выше, основными проблемами нормативно-подушевого финансирования учреждений образования является его стабильность и выделение в полном объеме. Но сложности экономического характера, санкционные ограничения, дефицитность бюджета государства привели к тому, что Правительство РФ осуществляло секвестирование выплаты стипендий, осуществления инвестиций и выделения средств для проведения капитального ремонта. Общее состояние стагнации в экономике отражается в сложности заключения хоздоговорных НИР вузами, а бюджетное финансирование научно-исследовательских программ подвергается сокращению.

Удельный вес численности иностранных студентов для институтов и университетов является одним из показателей эффективности деятельности организации. Но объективно эта статья становится дополнительным источником дохода для образовательного учреждения в силу слабости национальной валюты и платежеспособности зарубежных граждан в сравнении с соотечественниками.

Данные по доходам федеральных государственных вузов свидетельствуют, что уже в 2017 году доля бюджетного финансирования госзадания (КЦП) стала меньше внебюджетных источников финансирования [2]. Эта ситуация настораживает тем, что федеральные университеты, как правило, входят в число ключевых рейтингов, а «наиболее перспективным вузам предоставляются дополнительные бюджетные средства в рамках проекта «5–100», реализуемого во исполнение распоряжения Правительства РФ от 29 октября 2012 г. № 2006-р. Это целевые субсидии по итогам конкурса программ развития вузов, проводимого под эгидой Совета по повышению конкурентоспособности ведущих университетов Российской Федерации среди ведущих мировых научно-образовательных центров»[4].

Таким образом, переход на нормативно-подушевое финансирование образовательных учреждений стал новым этапом реформирования финансовых потоков в вузах. Помимо финансирования по нормативу («деньги следуют за студентом»), происходит стимулирование учреждения высшего образования к улучшению своего положения в образовательных

рейтингах, что отражает финансирование результата деятельности вуза. Сочетание этих двух направлений выделения финансовых ресурсов свидетельствует о приближении модели финансового обеспечения российских вузов к европейской практике.

Наличие конкурсного финансирования ведущих отечественных вузов показывает, что в условиях нестабильного бюджетного обеспечения высшего образования государство оптимизирует финансовые потоки, направляя их наиболее успешным образовательным учреждениям, тем самым происходит нивелирование недостатков нормативно-подушевого финансирования высшей школы.

Литература:

1. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 20.07.2016 г. № 884 «О значениях базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг в сфере образования и науки, молодежной политики, опеки и попечительства несовершеннолетних граждан и значений отраслевых корректирующих коэффициентов к ним» Режим доступа: <https://rg.ru/2016/09/07/minobr-prikaz884-site-dok.html>
2. Апухтина Ю. Серая масса. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.proekt.media/research/gosudarstvennoe-vysshee-obrazovanie/>
3. Розина Н.М., Зуев В.М. О нормативном финансировании высшего образования: современное состояние и пути развития. // Вестник Финансового университета. Том 21. №2. 2017 С. 132-144. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-normativnom-finansirovanii-vysshego-obrazovaniya-sovremennoe-sostoyanie-i-puti-razvitiya>
4. Чернова Е. Г., Ахобадзе Т. Д., Малова А. С., Салтан А. А. Модели финансирования высшего образования и эффективность деятельности университетов. // Вопросы образования / Educational Studies Moscow. 2017. № 3 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-finansirovaniya-vysshego-obrazovaniya-i-effektivnost-deyatelnosti-universitetov-empiricheskoe-issledovanie-evropeyskogo>.

Максимова Ксения Вячеславовна, студент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный Университет
г. Уфа, Россия

СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С ГОСПОДДЕРЖКОЙ НА ПРИМЕРЕ ООО А/Ф «САМАРСКАЯ» БИЖБУЛЯКСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в статье рассматривается вопрос о выгоде страхования урожая с господдержкой на примере ООО а/ф «Самарская» Бижбулякского района Республики Башкортостан.

Ключевые слова: страховая сумма, страховая стоимость, страховая премия, страховые выплаты, закон «О развитии сельского хозяйства».

В сельском хозяйстве могут происходить различные риски, которые фермер не может предугадать заранее, такие как стихийные бедствия и чрезвычайные ситуации. Немало важно отметить, что и природные опасности, например, шторм, град, наводнение, засуха могут привести к серьезным производственным потерям. Поэтому государство вмешивается и регулирует сложившееся ситуацию на рынке сельского хозяйства.

Существуют условия правил страхования урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, осуществляемого с государственной поддержкой, которые разработаны с учетом Федерального закона от 25.07.2011 г. №260-ФЗ (ред. От 23.06.2016) «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (далее – Федеральный закон №260-ФЗ), действующих нормативно-правовых актов Правительства Российской Федерации, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, а также в соответствии с требованиями страхового законодательства Российской Федерации [3].

По данному закону объектами сельскохозяйственного страхования могут являться:

- многолетние насаждения;
- урожай сельскохозяйственных культур, а также многолетних насаждений;
- сельскохозяйственные животные, принадлежащих товаропроизводителям;
- семьи пчел в ульях;
- рыба, выращиваемая сельскохозяйственными и промышленными товаропроизводителями;
- имущество сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Целью исследования данной темы является применение метода страхования сельскохозяйственных культур с господдержкой в ООО а/ф «Самарская».

Объектом исследования является производственная деятельность по выращиванию сельскохозяйственных культур в ООО а/ф «Самарская». Предметом исследования является страхование урожая сельскохозяйственных культур в ООО а/ф «Самарская» с господдержкой.

Для проведения страхования необходимо ознакомиться с краткой характеристикой предприятия.

ООО а/ф «Самарская» находится в селе Зириклы Бижбулякского района Республики Башкортостан. Предприятие расположено на северо-западе районного центра села Зириклы. Расстояние от райцентра до ООО а/ф

«Самарская» 15 км. Район находится на юго-западе Башкортостана в южной части Бугульминско-Белебеевской возвышенности, граничит с Оренбургской областью.

Председатель ООО а/ф «Самарская» Вакеев Евгений Русланович. Основной вид деятельности смешанное сельское хозяйство, то есть животноводство и растениеводство [11].

С чего же стоит начать страхование урожая? Для этого необходимо составить план действий по страхованию урожая для руководства ООО а/ф «Самарская»:

- 1) принятие решение о страховой защите;
- 2) определить культуру для страхования;
- 3) выбрать страховую компанию;
- 4) выбор риска;
- 5) ознакомиться с правилами страхования;
- 6) заключить договор со страховой компанией.

Цель страхования получение страховой выплаты при наступления страхового случая, а именно в случае засухи, пожара.

Прежде чем застраховать зерновые и зернобобовые культуры рассмотрим полученную себестоимость и урожайность ООО а/ф «Самарская» за 2015-2017 гг. в таблице 1, а затем застрахуем.

Таблица 1. Анализ себестоимости и урожайности ООО а/ф «Самарская» на 2015 – 2017 гг.

Культуры	Себестоимость, ц/руб			Урожайность, ц/га			Площадь посева, га	Валовой сбор, ц
	2015г	2016г	2017г	2015г	2016г	2017г	2017г.	2017г.
Зерновые								
Всего	448,5	560	515,6	36,7	28,9	29,4	2010	64 944
в т.ч озимые	369,3	458,2	425,5	29,6	23	29	400	11 600
яровые	459,4	574,1	509,1	42,2	31,1	29,9	1 560	46 644
зернобобовые	63,7	1070,9	817,7	14,9	15,8	19,4	50	6 700

*Таблица составлена автором по материалам годового отчета ООО а/ф «Самарская» на 2015 – 2017 гг.

Из данной таблицы мы видим, что в среднем урожайность зерновых озимых увеличилась и составила 29 ц/га, а урожайность зерновых яровых, наоборот, резко уменьшилась и составила 29,9 ц/га. Урожайность зернобобовых увеличилась и составила 19,4 ц/га.

Далее необходимо найти страховую компанию, которая будет выступать в роли страховщика. Для этого мы выбрали компанию «АльфаСтрахование». Размеры страховых тарифов приведены в таблице 2.

Таблица 2. Размеры базовых страховых тарифов страховой компании «АльфаСтрахование» при страховании зерновых и зернобобовых культур для уровней страхового покрытия 100%, 90%, 80%, 70%, 60% и 50% по Республике Башкортостан

Субъект РФ	Уровень страховой защиты					
	100%	90%	80%	70%	60%	50%
Республика Башкортостан	25%	19,30%	11,58%	10,17%	4,30%	1,08%

*Таблица составлена автором по материалам страховой компании «АльфаСтрахование» размеры базовых страховых тарифов при страховании зерновых и зернобобовых культур.

Для нас интересен уровень страховой защиты равная 100%, размер страхового покрытия которого составляет 25%.

Итак, сначала застрахуем озимые зерновые культуры.

- Площадь посева – 400 га;
- Средняя урожайность – 29 ц/га;
- Валовой сбор – 1 1600 ц;
- Цена реализации 1 ц озимых за год – 373,46 руб.

1.1) Рассчитываем страховую стоимость урожая (озимых зерновых):

$$C_c = S * U_{cp} * P \quad (1)$$

где: C_c – Страховая стоимость, руб;

S – Площадь посева, га;

U_{cp} – Урожайность средняя, ц/га;

P – Цена реализации, руб.

Страховая стоимость = $400 * 29 * 373,46 = 4\,332\,484$ руб.

1.2) Страховую сумму определяем в размере 100% от страховой стоимости, т. е. страховая сумма в нашем случае равна 4332484 рубля.

1.3) Рассчитываем размер страховой премии при страховом тарифе, равном 25%:

$$C_P = C_c * TC \quad (2)$$

где: C_P – Страховая премия, руб;

TC – Тарифная ставка, %.

Страховая премия = $4\,332\,484 * 0,25 = 1\,083\,121$ руб.

1.4) Рассчитаем размер государственной субсидии при страховании сельхозкультур. Размер субсидий на страхование урожая определяется путем расчета согласно Приказу Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19.02.2015 г. № 64 «Об утверждении форм документов, предусмотренных Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 г. № 1371» [6].

Размер страховой премии, подлежащий субсидированию рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{Псуб.} = C_C * C_{Тпред.} \quad (3)$$

$C_{Тпред.}$ – Предельный размер ставки для расчета размера субсидий.

$C_{Тпред.}$ для Республики Башкортостан – 6,4%. Этот размер можно посмотреть в Приложении к Плану сельскохозяйственного страхования, утвержденного Приказом Минсельхоза России.

$C_{Псуб.} = 4\,332\,484 * 0,064 = 277\,278,97$ руб.

Далее рассчитаем размер субсидий за счет средств федерального бюджета:

$$Сфб = СПсуб. * 50\% * U_i \quad (4)$$

U_i – уровень софинансирования расходного обязательства субъекта. U_i по республике Башкортостан – 0,899. Уровень софинансирования расходного обязательства субъекта так же узнаем из Распоряжения Минсельхоза России от 29.01.2015.

$$Сфб. = 277\,278,97 * 50\% * 0,899 = 138\,693,48 \text{ руб.}$$

Рассчитаем страховую премию, которую ООО а/ф «Самарская» предстоит уплатить с учетом субсидирования. Обратив внимание, что сумма субсидирования 138693,48 руб. меньше 50% величины страховой премии.

$$СП = 4\,332\,484 - 138\,693 = 4\,193\,791 \text{ руб.}$$

1.5) Будем считать, что при наступлении страхового случая погиб весь урожай. Сельхозпроизводителю компенсируются затраты из федерального и регионального бюджетов в размере 50% от уплаченной страховой премии, то есть не менее 541560 рублей ($1\,083\,121 \text{ руб.} * 50\%$).

Рассчитаем франшизу, которая равна 4,3%

$$Ф = 4\,332\,484 * 0,43 = 1\,862\,968,12 \text{ руб.}$$

1.6) При наступлении страхового случая, то есть недоборе урожая озимой в результате засухи в размере 40%, страхователь получил урожайность в весе после доработки 20 ц/га.

Стоимость урожая составит $20 * 373,49 * 400 = 299\,920$ рублей.

Ущерб будет составлять $= 4\,332\,484 - 299\,920 = 4\,032\,564$ рубля.

1.7) Условия страховой выплаты

Страховая выплата страхователю, то есть сельхозпроизводителю, производится в размере 100% от ущерба засухи, то есть 4 032 564 рубля [10].

Таким образом, страховая выплата сельхозпроизводителю по озимым зерновым составит 4 032 564 рубля.

Далее застрахуем яровые зерновые культуры.

- Площадь посева – 1 560 га;
- Средняя урожайность – 29,9 ц/га;
- Валовой сбор – 46 644 ц;
- Цена реализации 1 ц яровых за год – 500 руб.

2.1) Рассчитаем страховую стоимость для урожая (яровых зерновых):

$$Сс = S * U_{ср} * P \quad (1)$$

где: $Сс$ – Страховая стоимость, руб;

S – Площадь посева, га;

$U_{ср}$ – Урожайность средняя, ц/га;

P – Цена реализации, руб.

Страховая стоимость = $1\,560 * 29,9 * 500 = 23\,322\,000$ руб.

2.2) В нашем случае страховая сумма равняется страховой стоимости и составляет 23 322 000 руб.

2.3) Рассчитываем размер страховой премии при страховом тарифе, равном 25%:

$$СП = Сс \times ТС \quad (2)$$

где: СП – Страховая премия, руб;

ТС – Тарифная ставка, %.

Страховая премия = $23\,322\,000 \times 0,25 = 5\,830\,500$ руб.

2.4) Рассчитаем размер государственной субсидии при страховании сельхозкультур.

Размер страховой премии, подлежащий субсидированию рассчитывается по следующей формуле:

$$СП_{суб.} = СС * СТ_{пред.} \quad (3)$$

СТ_{пред.} – предельный размер ставки для расчета размера субсидий.

$СП_{суб.} = 23\,322\,000 \times 0,64 = 14\,926\,080$ руб.

Далее рассчитаем размер субсидий за счет средств федерального бюджета:

$$Сфб = СП_{суб.} * 50\% * У_i \quad (4)$$

У_i – уровень софинансирования расходного обязательства субъекта

$Сфб. = 14\,926\,080 * 50\% * 0,899 = 6\,709\,272,96$ руб.

Рассчитаем страховую премию, которую нам предстоит уплатить с учетом субсидирования:

$СП = 23\,322\,000 - 6\,709\,272,96 = 16\,612\,729,04$ руб.

2.5) Будем считать так же, что при наступлении страхового случая погиб весь урожай и затраты компенсируются размере 50% от уплаченной страховой премии, то есть не менее 2 915 250 рубля ($5\,830\,500 \text{ руб} * 50\%$).

Рассчитаем франшизу, которая равна 4,3%

$Ф = 23\,322\,000 * 0,43 = 10\,028\,460$ руб.

2.6) При наступлении страхового случая, то есть недоборе урожая озимой в результате засухи в размере 40%, страхователь получил урожайность в весе после доработки 15 ц/га.

Стоимость урожая составит $15 * 500 * 1560 = 11\,700\,000$ рублей.

Ущерб будет составлять $= 23\,322\,000 - 11\,700\,000 = 11\,622\,000$ рубля.

2.7) Условия страховой выплаты

Страховая выплата страхователю, то есть сельхозпроизводителю, производится в размере 100% от ущерба засухи, то есть 11 622 000 рублей.

Таким образом, страховая выплата сельхозпроизводителю по яровым зерновым составит 11 622 000 рублей [7].

Теперь застрахуем зернобобовые культуры.

- Площадь посева – 50 га;

- Средняя урожайность – 19,4 ц/га;

- Валовой сбор – 6 700 ц;

- Цена реализации 1 ц зернобобовых за год – 90 руб.

3.1) Рассчитаем страховую стоимость для урожая (зернобобовых культур):

$$Сс = S * U_{ср} * P \quad (1)$$

где: Сс – Страховая стоимость, руб;

S – Площадь посева, га;

Уср – Урожайность средняя, ц/га;

Р – Цена реализации, руб.

Страховая стоимость = $50 \cdot 19,4 \cdot 90 = 87\,300$ руб.

3.2) Страховая сумма равняется страховой стоимости и составляет 87300руб.

3.3) Рассчитаем страховую премию:

$$СП = Сс * ТС \quad (2)$$

где: СП – Страховая премия, руб;

ТС – Тарифная ставка, %.

Страховая премия = $87\,300 \cdot 0,25 = 21\,825$ руб.

3.4) Рассчитаем размер государственной субсидии при страховании сельхозкультур. Размер страховой премии, подлежащий субсидированию рассчитывается по следующей формуле:

$$СП_{суб.} = СС * СТ_{пред.} \quad (3)$$

СТ_{пред.} – предельный размер ставки для расчета размера субсидий, который равен 6,4%.

$СП_{суб.} = 87\,300 \cdot 0,64 = 55\,872$ руб.

Далее рассчитаем размер субсидий за счет средств федерального бюджета:

$$С_{фб} = СП_{суб.} \cdot 50\% \cdot У_i \quad (4)$$

У_i – уровень софинансирования расходного обязательства субъекта

$С_{фб.} = 55\,875 \cdot 50\% \cdot 0,899 = 25\,114,46$ руб.

Рассчитаем страховую премию, которую нам предстоит уплатить с учетом субсидирования:

$СП = 87\,300 - 25\,114,46 = 62\,185,53$ руб.

3.5) Аналогично будем считать так же, что при наступлении страхового случая погиб весь урожай и затраты компенсируются размере 50% от уплаченной страховой премии, то есть не менее 1 0912,5 рубля ($21\,825 \text{ руб} \cdot 50\%$).

Рассчитаем франшизу, которая равна 4,3%

$\Phi = 87\,300 \cdot 0,43 = 37\,539$ руб.

3.6) При наступлении страхового случая, то есть недоборе урожая озимой в результате засухи в размере 40%, страхователь получил урожайность в весе после доработки 10 ц/га.

Стоимость урожая составит $10 \cdot 90 \cdot 50 = 45\,000$ рублей.

Ущерб будет составлять $= 87\,300 - 45\,000 = 42\,300$ рублей.

3.7) Условия страховой выплаты

Страховая выплата страхователю, то есть сельхозпроизводителю, производится в размере 100% от ущерба засухи, то есть 42 300 рублей.

Таким образом, страховая выплата сельхозпроизводителю по яровым зерновым составит 42 300 рублей.

Улаживание претензий.

Отдел урегулирования убытков объединяет АО «АльфаСтрахование», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», ООО «АльфаСтрахование-ОМС», ООО

«Медицина АльфаСтрахования» ООО «АльфаСтрахование – Сельское хозяйство». Собственный капитал Группы составляет 14,3 млрд руб. Группа «АльфаСтрахование» входит в состав финансово-промышленного консорциума «Альфа-Групп» (Альфа-Банк, «Альфа-Капитал», А1, «Росводоканал», X5 RetailGroup N.V.). Согласно лицензии Группа предлагает более 100 страховых продуктов, включая продукты по страхованию жизни и страхованию от несчастного случая. На территории России страховую деятельность осуществляют более 270 региональных представительств. Услугами Группы пользуются более 24,8 млн клиентов по всей России [8, 4].

От того, насколько рационально и своевременно проходит урегулирование убытков, зависит финансовое состояние страхователей, а значит, в конечном счете, и финансовое состояние самой страховой компании [10].

Рассчитаем экономическую эффективность страхования. Рассмотрим убытки, которое ООО а/ф «Самарская» понесет при страховании и не страховании урожая в таблице 3.

Таблица 3. Результат затрат по потерям урожая в случае страхования и в случае отсутствия страхования

Показатели	Убытки без страхования, руб.	Убытки при страховании, руб.
Озимые зерновые	4 332 484	1 862 968,12
Яровые зерновые	23 322 000	10 028 460
Зернобобовые	87 300	37 539

*Таблица составлена по результатам исследуемой темы

По данной таблице мы можем сделать вывод о том, что если предприятие не застрахует урожай, то убытки, в общем, составят 45 741 984 руб., а при страховании урожая они составили всего лишь 11 928 967,12 руб.

Расчет экономической эффективности страхования ООО а/ф «Самарская».

Коэффициент рентабельности после страхования:

$$K_p = \text{Прибыль} : \text{Актив} = 3\,177 : 4\,1162,5 = 0,08$$

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{ф.уст} = (СК + ДО) : ВБ = (30\,791 + 10\,806) : 42\,205 = 0,98$$

Коэффициент ликвидности:

$$K_{лик.} = ДС : (КЗ + КО) = 1\,214 : (3\,198 + 5\,368) = 0,14$$

Таким образом, мы можем сказать, что расчеты показывают, что агрострахование с государственной поддержкой предоставляет широкие экономические возможности для эффективной деятельности сельхозпроизводителя. Необходимость страхования видна уже при первых расчетах, где урожай застрахован на все 100%. Страховая премия 1 083 121 рублей, страховая сумма же 4 332 484 рублей. Разница между ними не в рублях, как при вносе страховой премии, а в миллионах в данном случае – это

3 249 363 рублей.

Литература:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федер. закон РФ от 27.11.1992 г.: (ред. от 13 июля 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" с изменениями и дополнениями: федер. закон РФ от 25 июля 2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «ГАРАНТ».
3. Правила страхования урожайности сельскохозяйственных культур Гелиос Резерв:
5. www.skgelios.ru/upload/iblock/.../Pravila_strahovaniya_bankomatov_04.10.2005.doc (Дата обращения 11.03.2019).
4. Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (ФАГПССАП) официальный сайт: <http://www.fagps.ru>.
5. Аверин, В.С. Сельскохозяйственное страхование: практика, проблемы, пути развития / В.С. Аверин // Экономика с.-х. и перераб. предприятий.- Москва : Юнити-Дана, 2017. – 130 с.
6. Газизова А.И., Ефимов О.Н. Страхование крупного рогатого скота как эффективный инструмент защиты от потерь сельскохозяйственного предприятия. Аграрная Россия. 2018. № 4. С. 30-35.
7. Ефимов О.Н. Совершенствование системы агрострахования. В сборнике: Система ведения агропромышленного производства в Республике Башкортостан Гусманов У.Г., Ахатова И.А., Исаев Э.Ф., Исмагилов Р.Р., Баширов Р.М., Ильязов Р.Г., Гусманов Р.У., Гусманов Р.У., Шутьков У.Г., Коваленко Н.А. Российская академия сельскохозяйственных наук, Академия Наук РБ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет Башкирский НИИ сельского хозяйства РАСХН. Уфа, 2012. С. 71-76.
8. Ефимов О.Н. Экономика предприятия. Учебное пособие / Саратов, 2014.
9. Ефимов О.Н., Хузиахметова Р.Р. Страховой бизнес от РСБУ к МСФО - проблемы и особенности перехода. Страховое дело. 2017. № 11 (296). С. 54-62.
10. Ефимов О.Н. Контент понятий "сельхозтоваро-производитель" и "выгодо-приобретатель" как субъектов рынка агрострахования с государственной поддержкой. Страховое дело. 2016. № 5 (278). С. 47-55.
11. Годовые отчеты ООО а/ф «Самарская» Бижбулякского района за 2015 – 2017 гг.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. статья посвящена государственным закупкам, рассмотрена мировая практика, определены основные проблемы применения системы государственных закупок, их роль в экономической безопасности, предложены мероприятия, направленные на повышение безопасности Российской Федерации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коррупция, государственные закупки.

Финансовая система РФ направлена на формирование и расходование денежных средств, обеспечение финансирования бюджетной сферы. Рациональное распределение денежных средств между разными субъектами обеспечивает бесперебойное функционирование социальной, экономической и других сфер. Для эффективной деятельности финансовой системы необходимо сохранение экономической безопасности. Задачами экономической безопасности являются: сдерживание темпа роста инфляции, сокращение дефицита бюджета и госдолга, создание социальной системы, которая обеспечит качество и высокий уровень жизни населения.

Для обеспечения экономической безопасности необходимо наличие глубоких теоретических знаний и практических навыков решения экономических вопросов, а также высококвалифицированных специалистов, которые будут обладать не только профессиональными навыками, но и обладать такими качествами, как: честность и порядочность [2].

В настоящее время основной проблемой для экономической безопасности является коррупция. Коррупция - это злоупотребление служебным положением, дача и получение взятки, злоупотребление властью или иное незаконное использование человеком его служебного положения против интересов общества и государства с целью получения выгоды для себя в виде материальных благ.

Несомненно, такое явление как коррупция представляет угрозу экономической безопасности. Коррупция существует во многих сферах общественной жизни, в том числе и в сферу управления, что отрицательно сказывается на экономическом положении определенных сфер и экономики в целом.

Изучая статистику по уровню коррупции, можно проследить прямую зависимость высокого уровня национальной экономики от низкого уровня

коррупции. Так к странам с низким уровнем коррупции относятся европейские страны с сильной и развитой экономикой:

Дания, Швеция, Германия. Высокий уровень коррупции выявлен в таких государствах, как: Венесуэла, Ирак, Судан, Афганистан. Россия занимает 119 место, наравне с Азербайджаном [3].

Сравнительно недавно была введена система государственных закупок, благодаря ей планировалось осуществлять закупки по выгодным ценам и условиям. Но в итоге был получен обратный эффект, сейчас государственные закупки стали одним из основных источников коррупции. Подставные фирмы-однодневки «проигрывали» нужным компаниям, которые предлагали более выгодные условия и низкие цены, так бюджетные деньги «уходили» на счета коррумпированных компаний [4].

В случае, когда коррупция имеет место в сфере управления, руководство не готово жертвовать своими интересами ради компании. В данном случае речь идет о том, что принимая управленческие решения, руководство не учитывает интересы компании, главной целью таких решений является получение личных выгод. То есть руководство отдаст предпочтение ненадежным поставщикам и неплатежеспособным покупателям, получив за это денежные блага в виде откатов и взяток, компания же в свою очередь получит некачественные материалы и неоплаченные счета, что в скором времени сделает компанию банкротом.

Коррупция становится особенно опасной в сфере государственного управления. Речь идет не о небольшой компании, которая не оказывает никакого влияния на национальную экономику, последствия в этом случае становятся глобальными для экономики страны. Неэффективное распределение бюджетных средств, приводит к появлению недофинансирования социальной, экономической и других сфер, результатом чего станет уязвимость и слабость экономики в целом.

Государство не может решать стратегические задачи, если эти задачи не совпадают с интересами олигархических группировок, обладающих огромными свободными ресурсами для подкупа. В случае, когда факт коррупции становится известным обществу, происходит подрыв доверия к власти, снижение эффективности государственного аппарата.

Государственные закупки имеют важное значение для экономического развития России, более 25% ВВП распределяется через рынок государственных закупок, а он, как известно, выступает мощным инструментом экономической политики. Несмотря на то, что в данной системе существуют финансовые органы, которые осуществляют контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств, часто имеет место быть факт коррупционной деятельности. Регулярные откаты за фиктивные торги и взятки за «липовую» отчетность наносят огромный вред экономике, на плаву остаются компании, владельцы которых обладают большими связями и деньгами, в таких условиях остается место лишь для «теневого» бизнеса. От такой системы страдают: национальная экономика

(уклонение от уплаты налогов, сокрытие реальных доходов), компании – конкуренты (отсутствие заказов). Основными проблемами в системе государственных закупок являются:

Недоработанная законодательная база;

Отсутствие достаточного уровня ответственности за нарушение законодательства в сфере государственных закупок;

Отсутствие единой системы проведения проверок;

Для повышения экономической безопасности необходимо.

В настоящее время по указанию Президента РФ проводятся постоянная работа по противодействию коррупции во всех отраслях экономики. Коррупция существовала всегда, менялись лишь ее объемы, победить ее полностью, скорее всего, невозможно, но необходимо принять меры по ее минимизации. Такими мерами могут стать: ужесточение законов, повышение ответственности за их нарушение, совершенствование системы государственных закупок, разработка и принятие этического кодекса государственного служащего.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».
2. Экономическая безопасность. Учебно-методическое пособие [Текст]/ Крутиков В.К., - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), - 2017. - 196 с.
3. Список стран по уровню коррупции - <http://www.transparency.org/cpi2015/>
4. Богаева А. В. Экономическая безопасность Российской Федерации в современных условиях // Молодой ученый. - 2016. - №8. - С. 491-493. - <https://moluch.ru/archive/112/28656/>

Марчёнок Е.В., студент-магистрант 2 курса
Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ КРОМОНОВА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПАО СБЕРБАНК

Аннотация: в статье рассмотрены понятия надежности банка и методика Кромона В.С. для оценки финансовой устойчивости ПАО Сбербанк.

Ключевые слова: Надёжность, оценка, методика, коэффициенты.

Финансовое состояние ПАО Сбербанк признается хорошим, но поскольку банки в нашей стране работают в неблагоприятных

экономических условиях, постоянно возрастают требования клиентов, международных партнеров и так далее к качеству, разнообразию услуг, скорости обслуживания, что напрямую связано со степенью оснащенности банка современными информационными технологиями. Участились случаи закрытия и банкротства банков, казавшихся на первый взгляд надежными, отзыв лицензий ЦБ РФ. Перед вкладчиками стоит трудный вопрос: «Где хранить свои деньги? Какова вероятность, что банк точно не обанкротится?».

Для ответа на поставленный вопрос в первую очередь необходимо определить надёжность банка. На сегодняшний день нельзя четко дать определение понятию «надежность банка». По мнению некоторых авторов, надежность банка – это способность банка без промедления и в любой ситуации на рынке выполнять свои обязательства. Другие авторы предлагают следующее определение: это вероятность того, что работа банка в течение некоторого промежутка времени будет удовлетворять определенным критериям, временные рамки ограничивают определение надежности только в заданном интервале. [6]

В законах «О Центральном банке Российской Федерации» и «О банках и банковской деятельности» используются немного другие термины: стабильность банковской системы, устойчивость кредитных организаций, финансовая надежность кредитной организации. В законе нет объяснений этим терминам, но говорится, что устойчивость банка и финансовая надежность банка это одно и то же.

Учитывая мнения многих авторов, предлагается следующее определение надежности банка – это определенное финансово-экономическое состояние банка, которое влияет на его способность выполнять взятые на себя обязательства перед кредиторами и вкладчиками.

Для определения надежности банка существует множество Российских и зарубежных методик, одной из которых является методика Кромонава В.С.. Она нашла достаточно широкое применение в российской практике финансовой оценки кредитных организаций. Исходной информацией для расчетов служат балансы банков по счетам второго порядка, данные которых группируются в экономически однородные группы: уставный фонд, собственный капитал, обязательства до востребования, суммарные обязательства, фонд обязательных резервов, ликвидные активы, работающие активы, защита капитала. Методика рассматривает состояние банка только на один определенный момент времени и не учитывает характер изменения основных финансовых показателей в динамике.

Сущность данной методики заключается в построении идеального банковского учреждения, которое будет способно в любой момент времени погасить свои обязательства. Следовательно, клиент такого банка не будет нести никакого риска. Однако в реальной действительности такого быть не может, так как в этом случае, сам банк будет нести большие потери и работать себе в убыток.

Коэффициенты, используемые в методике Кромонава, отражают различные аспекты деятельности банка. В данной методике используются показатели, характеризующие прибыльность банковской деятельности, а так же использования средств клиентов, кроме коэффициентов, отражающих требования к капиталу ликвидности банка.

По методике Кромонава оптимально надежным банком считается банк с коэффициентами и удовлетворяющим нормативным значениям:

- K1 (генеральный коэффициент надежности) = 1;
- K2 (коэффициент мгновенной ликвидности) = 1;
- K3 (кросс- коэффициент) = 3;
- K4 (генеральный коэффициент ликвидности) = 1;
- K5 (коэффициент защищенности капитала) = 1;
- K6 (коэффициент капитализации прибыли) = 3.

Это означает, что такой банк:

во-первых, вкладывает в работающие активы средства в размере собственного капитала;

во-вторых, содержит в ликвидной форме средства в объеме, равном обязательствам до востребования;

в-третьих, имеет в три раза больше обязательств, чем работающих активов;

в-четвертых, содержит в ликвидной форме и в виде капитальных вложений средства в объеме, равном суммарным обязательствам;

в-пятых, имеет капитальных активов на сумму, равную размеру собственного капитала, в-шестых, обладает капиталом в три раза больше, чем уставный фонд. [7]

Второй этап предлагаемой методики представляет расчёт сводного рейтинга надежности. Для этого фактически полученные коэффициенты относятся к идеальным с целью выявить отклонения. Для завершения процедуры коэффициенты должны быть взвешены и просуммированы. Система взвешивания заключается в учете различных предпочтений потребителей того или иного рейтинга, то есть должна отражать мечту грамотного инвестора о нужном ему банке.

Итоговая формула для вычисления текущего индекса надежности: $N = 45 * (K1/1) + 20 * (K2/1) + 10 * (K3/3) + 15 * (K4/1) + 5 * (K5/1) + 5 * (K6/3)$ (1.1)

Проведем расчет показателей, указанных в таблице коэффициентов на примере ПАО Сбербанк. Данные представлены в таблице 1.1.

Таблица 1. Изменения показателей по методике Кромонава ПАО Сбербанк за 2016-2018 гг.

Коэффициент	Год		
	2018	2017	2016
K1	0,16	0,13	0,12
K2	0,63	0,56	0,86
K3	0,92	0,94	0,92

K4	0,13	0,12	0,1
K5	0,16	0,18	0,18
K6	360,86	307,54	303,05
N	627,9	536,4	534,3

Рассчитаем итоговый показатель надёжности по данным ПАО Сбербанк за 2016 -2018 гг.

$$N_{2018} = 45 * (0,16/1) + 20 * (0,63/1) + 15 * (0,92/3) + 10 * (0,13/1) + 5 * (0,16/1) + 5 * (360,86/3) = 627,9$$

$$N_{2017} = 45 * (0,13/1) + 20 * (0,56/1) + 15 * (0,94/3) + 10 * (0,12/1) + 5 * (0,18/1) + 5 * (307,54/3) = 536,4$$

$$N_{2016} = 45 * (0,12/1) + 20 * (0,86/1) + 15 * (0,92/3) + 10 * (0,10/1) + 5 * (0,18/1) + 5 * (303,05/3) = 534,3$$

По данным таблицы 1.1 можно сделать следующие выводы:

1. Генеральный коэффициент надежности K1 показывает, что рискованные вложения банка защищены собственным капиталом на 12% в 2016 г., на 13% в 2017 г. и на 16% в 2018 г., то есть лишь пятая часть возможных убытков в случае невозврата в обесцененном виде того или иного работающего актива будет покрываться собственным капиталом. По предложенной методике K1 должен быть равен 1, но ни один год не удовлетворяет идеальному условию.

2. Коэффициент мгновенной ликвидности K2 так же не соответствует установленному методикой уровню ($K2 \geq 1$). Это означает, что средства на расчетных счета клиентов не могут быть полностью обеспечены ликвидными активами, а покрываются лишь на 86 % в 2016 г., на 56 % в 2017 г. и на 63 % в 2018 г.

3. Кросс-коэффициент K3 показывает, что банк практически все обязательства использует для кредитования клиентов. Однако и данный коэффициент не соответствует установленному данной методикой нормативу ($K3 \geq 3$), то есть обязательства банка должны в три раза превышать работающие активы.

4. Генеральный коэффициент ликвидности K4 не соответствует установленному значению ($K4 \geq 1$), следовательно, коэффициент показывает, что банк не способен при невозврате размещенных активов удовлетворить требования кредиторов в предельно разумный срок – срок, необходимый руководству банка для принятия решения и завершения операций по продаже принадлежащих банку имущества и ценностей.

5. Коэффициент защищенности капитала должен быть больше или равен 1, однако рассчитанный показатель ПАО Сбербанк значительно ниже предложенного в методике уровня. Это показывает, что банк незначительную долю своих активов размещает в недвижимости, ценностях и оборудовании.

6. Коэффициент фондовой капитализации прибыли соответствует установленной норме ($K6 \geq 3$). Это показывает достаточную эффективность

работы банка – способность наращивать собственный капитал за счет прибыли, а не дополнительных эмиссий акций.

Остановившись на итоговом показателе надежности стоит обратить внимание на то, что из года в год в ПАО Сбербанк этот показатель повышается. Так же наблюдается незначительное повышение показателя надежности с 2016 г. по 2017 г. и увеличение на 91,5% в 2018 г. по сравнению с 2017 г., это вызвано повышением показателей ликвидности Финансовое состояние «Сбербанка» и не вызывает опасений ни в одном из исследуемых периодов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ПАО Сбербанк не идеален, но, тем не менее, имеет множество причин считаться надёжным банком.

Не стоит забывать, что традиционно банковская деятельность строится на принципе привлечения дополнительных средств в больших объемах. В ПАО Сбербанк доля привлеченных средств составляет около 75%, что уже, согласно методике Кромонава, не соответствует нормативам.

Литература:

1. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (последняя редакция)
3. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ.— М.: Дело-Сервис, 2016. – 12 с.
4. Банк В. Р. Финансовый анализ / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В Тараскина.— М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2017.
5. Глухов В.В. Менеджмент.— СПб.: Специальная литература, 2017. – 612 с.
6. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации. Учебное пособие.— М.: КноРус, 2015. – 16 с.
7. Иванов В. В. Анализ надёжности банка. – М.: Российская деловая литература, 2016. – 329 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М.: Финансы и статистика, 2015. – 38-45 с.
9. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб.пособие.М.:Юнити, 2016.
9. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>, свободный.

АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье исследована динамика объема кредитов и задолженности по кредитам, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, рассмотрены региональные структуры объема кредитов и задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям. Выявлена зависимость объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» от объема кредитов, предоставленных строительным организациям, в федеральных округах РФ.

Ключевые слова: строительство, объем кредитов, задолженность

Строительная индустрия – это крупная сфера деятельности, которая оказывает влияние не только на экономику в целом, но и на развитие каждого региона в нашей стране. Проблемы, связанные с организацией управления строительным комплексом, обуславливают его рассмотрение в качестве объекта управления, который включает в себя строительное производство (возведение зданий и иных сооружений), а также промышленность строительных конструкций и строительных материалов, которые по объему и размещению производства технологически связаны между собой [4, с.21].

В строительной индустрии рынок недвижимости выступает одним из важнейших факторов экономического роста, так как является катализатором развития товарных и финансовых рынков, рынка труда, формирует инфраструктуру смежных отраслей экономики, а также позволяет решать социальные проблемы общества [7].

Строительство требует больших денежных затрат, именно поэтому в российских условиях коммерческие банки играют важную роль при финансировании строительных организаций посредством их кредитования [2, с. 303] [5, с.73].

За период с 1 января 2009 г. к началу 2019 г. объем кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в Российской Федерации увеличился на 243,37 млрд. руб. (на 18,2%) и по данным Центрального Банка России составил 1 581,5 млрд. руб. Необходимо отметить, что с 2010 г. по 2014 г. наблюдался рост объема кредитов, предоставленных строительным организациям, к началу 2014 г. до 2 469,7 млрд. руб., а с 2014 г. и до 2016 г. было зафиксировано его снижение на 1 093,5 млрд. руб. (на 44,3%), обусловленное увеличением рисков из-за нестабильности экономики, в результате чего коммерческие банки отказывали в предоставлении кредитов строительным организациям. В среднем ежегодно в течение рассматриваемого периода данный показатель увеличивался на 24 337,2 млн. руб. (на 1,7%) (рис.1) [3, с.265].

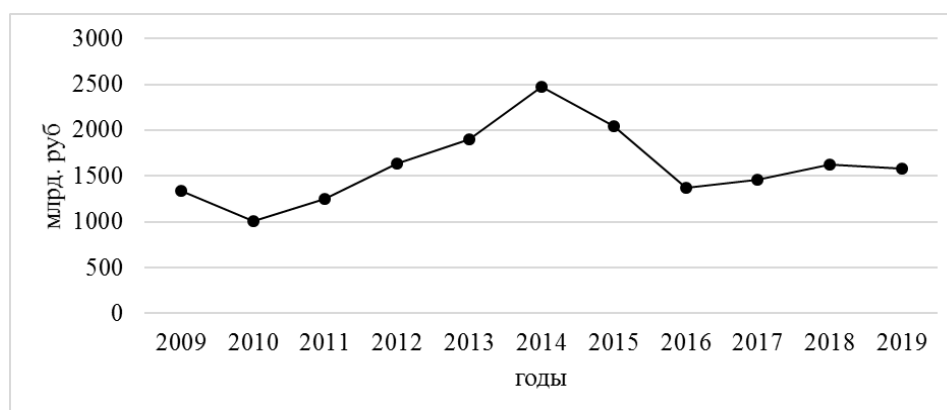


Рисунок 1 – Динамика объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в РФ на начало года

Наибольший прирост объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в начале 2019 г. по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. наблюдается в Дальневосточном федеральном округе – на 16 690,1 млн. руб. (на 52,0%), составив 48 768,0 млн. руб. В Северо-Кавказском федеральном округе объем кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в течение рассматриваемого периода снизился на 10 312,6 млн. руб. (на 57,0%) и составил 7 779,0 млн. руб. (табл.1).

Таблица 1. Динамика объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в федеральных округах на начало года

Федеральный округ	Объем кредитов, млн. руб.		Абсолютный прирост, млн. руб.	Темп прироста, %
	2009 г.	2019 г.		
Центральный	605019,3	878932,0	273912,7	45,3
Северо-Западный	207530,4	201483,0	-6047,4	-2,9
Южный	75311,5	59043,0	-16268,5	-21,6
Северо-Кавказский	18091,6	7779,0	-10312,6	-57,0
Приволжский	175803,0	180514,0	4711,0	2,7
Уральский	120884,9	117178,0	-3706,9	-3,1
Сибирский	103412,1	87806,0	-15606,1	-15,1
Дальневосточный	32077,9	48768,0	16690,1	52,0

Кредиты юридическим лицам предоставляются в рублях и в иностранной валюте и драгоценных металлах. В начале 2019 г. удельный вес кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в рублях составляет 96,2% в общем объеме кредитов, а в иностранной валюте и драгоценных металлах - 3,8%.

Наибольший удельный вес кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в рублях и в иностранной валюте и драгоценных металлах в начале 2019 г. зафиксирован в Центральном федеральном округе и составляет 54,1% и 92,0% соответственно. Наименьший удельный вес кредитов, предоставленных строительным организациям в рублях, наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе – 0,5%. Важно отметить, что в начале 2019 г. в Южном федеральном

округе юридическим лицам кредиты в сфере строительства в иностранной валюте и драгоценных металлах не предоставлялись (рис. 2).

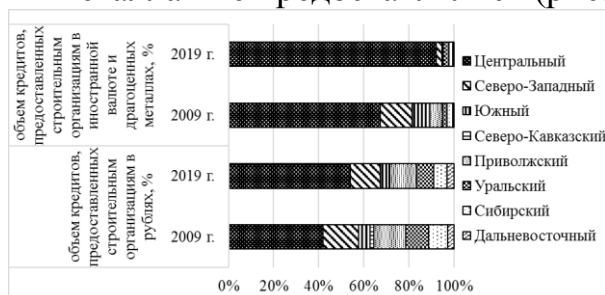


Рисунок 2 - Структура объема кредитов, предоставленных строительным организациям, в рублях и в иностранной валюте и драгоценных металлах не предоставлялись (рис. 2).

Региональная структура объема кредитов, предоставленных строительным организациям в рублях, в целом изменилась не значительно, что подтверждают полученные значения индекса структурных различий В.М. Рябцева ($I_R = 0,13$). В региональной структуре объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в иностранной валюте и драгоценных металлах произошли существенные изменения в результате увеличения удельного веса рассматриваемого показателя в Центральном федеральном округе на 24,6 п.п. и снижения в Северо-Западном федеральном округе на 11,3 п.п. Индекс структурных различий В.М. Рябцева ($I_R = 0,18$) подтверждает полученные результаты.

В Российской Федерации задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства, с начала 2009 г. по 2019 г. увеличилась на 613,5 млрд. руб. (на 63,1%), составив по данным Центрального Банка России 1 586,2 млрд. руб. В течение рассматриваемого периода с 1 января 2009 г. к началу 2015 г. данный показатель увеличился до 2 263,5 млрд. руб., а с начала 2015 г. к 2019 г. - снизился на 677,3 млрд. руб. (на 29,9%). В среднем за рассматриваемый период ежегодно данный показатель увеличивался на 61 353,8 млн. руб. (на 5,0%) (рис.3).

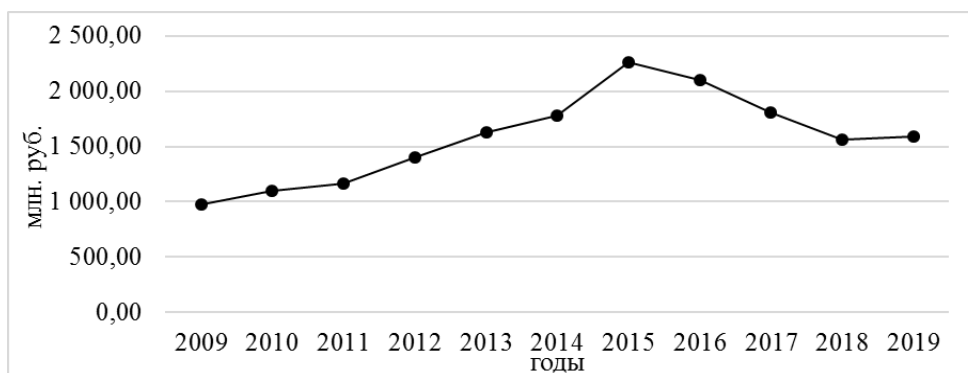


Рисунок 3 - Динамика общей задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства, в РФ на начало года

С начала 2009 г. к январю 2019 г. рост задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства наблюдался во всех федеральных округах, кроме Приволжского федерального округа, в котором показатель снизился на 24 036,2 млн. руб. (на 18,2%), а наибольший прирост задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям зафиксирован в Дальневосточном федеральном округе – 26 827,2 млн. руб. (в 2,6 раза) (табл. 2).

Таблица 2. Динамика задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства, в федеральных округах РФ на начало года

Федеральный округ	Задолженность по кредитам, млн. руб.		Абсолютный прирост, млн. руб.	Темп прироста, %
	2009 г.	2019 г.		
Центральный	462973,7	840516,0	377542,3	81,5
Северо-Западный	150873,6	301056,0	150182,4	99,5
Южный	53594,5	70354,0	16759,5	31,3
Северо-Кавказский	16023,1	22127,0	6103,9	38,1
Приволжский	132428,2	108392,0	-24036,2	-18,2
Уральский	69273,8	117144,0	47870,2	69,1
Сибирский	70839,6	83129,0	12289,4	17,3
Дальневосточный	16659,8	43487,0	26827,2	161,0

Удельный вес задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства, в рублях в начале 2019 г. составляет 88,2%, а в иностранной валюте и драгоценных металлах - 11,8%.

В начале 2019 г. наблюдается существенная концентрация задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям, в рублях и в иностранной валюте и драгоценных металлах в Центральном федеральном округе – 49,0% и 82,9% соответственно. Наименьший удельный вес задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям в рублях, зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе и в начале 2019 г. составляет 1,6%. Стоит отметить, что задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства, в иностранной валюте и драгоценных металлах в начале 2019 г. в данном регионе отсутствовала (рис. 4).

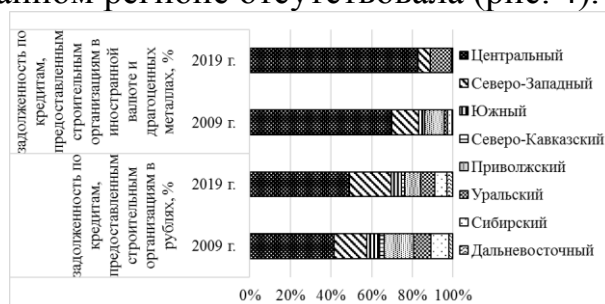


Рисунок 4 - Структура задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям, в рублях и в иностранной валюте и драгоценных металлах в федеральных округах РФ на начало года, % к итогу

В течение рассматриваемого периода региональная структура задолженности по кредитам, предоставленным строительным организациям в рублях и иностранной валюте и драгоценных металлах за рассматриваемый период с начала 2009 г. к 2019 г. изменилась не значительно, что подтверждается индексами структурных различий В.М. Рябцева, $I_R = 0,11$ и $I_R = 0,13$ соответственно.

Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам в сфере строительства в начале 2019 г. по сравнению с началом 2018 г. увеличилась на 21 070 млн. руб. (на 7,6%) до 287 294 млн. руб. Наибольшая концентрация показателя в начале 2019 г., зафиксирована в Центральном федеральном округе и составляет 182 597 млн. руб., а наименьшая в Северо-Кавказском - 4 321 млн. руб.

Для изучения степени зависимости объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», от объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, в федеральных округах РФ был рассчитан линейный коэффициент корреляции, полученное значение которого в 2009 г. составило $r_{xy} = 0,900$, а в 2018 г. - $r_{xy} = 0,849$, что свидетельствует о наличии прямой сильной связи между рассматриваемыми показателями. Зависимость между данными показателями в 2018 г. можно описать уравнением $y_x = 1,74x + 683625,95$ показывающем, что при увеличении объема кредитов, предоставленных строительным организациям, на 1 рубль, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», увеличится на 1,74 руб. [1, с. 210].

Наличие прямой сильной связи подтверждают значения рассчитанных коэффициентов корреляции рангов Спирмена и Кендалла, составляющие $\rho_{xy} = 0,954$ и $\tau_{xy} = 0,857$ в 2009 г. и $\rho_{xy} = 0,940$ и $\tau_{xy} = 0,786$ в 2018 г.

Подготовка к Олимпиаде 2014 г. оказала большое влияние на развитие строительной индустрии, что характеризуется наиболее высоким объемом кредитов и задолженности по кредитам в данной сфере за весь изучаемый период. Необходимо отметить, что с 2014 г. строительная индустрия переживала трудные времена. Нестабильная экономическая ситуация в стране, рост цен на строительные материалы и оборудование привели к снижению объемов кредитов, предоставленных юридическим лицам, в рублях и увеличению задолженности по ним [3, с.265] [6, 39].

Однако, с 2016 г. наблюдается увеличение общего объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, а также снижение просроченной задолженности, что говорит о развитии строительства в РФ. Так как наибольшая концентрация кредитов, предоставленных строительным организациям, наблюдается в Центральном федеральном округе, можно предположить, что рост объема кредитов, предоставленных юридическим лицам в сфере строительства, обусловлен увеличением объемов работ по виду деятельности «Строительство», связанный с программой реновации жилищного фонда в г. Москве, которая вступила в силу с 1 августа 2017 г. По данной программе к концу 2018 г.

число стартовых площадок увеличилось до 308, что позволит обеспечить жильем около миллиона людей [8, с.39] [11].

Литература:

1. Статистика: учебник для бакалавров: учебник / Отв. ред. В.Г. Минашкин. – М.: Юрайт, 2016. – 448 с.
2. Теория статистики: учебник / Отв. ред. Р.А. Шмойлова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 656 с.
3. Волков Б.В., Косарлукова Н.А. Влияние экономического кризиса на развитие строительной отрасли // Научно-практическая конференция АРАСУ // 2017 г. – 261-266 с.
4. Глауберман, А. Долевое строительство жилья: вопросов больше, чем ответов /А. Глауберман // Строительство. – №11. – 2015. – С. 21-25.
5. Жадан А.Э. Банковское кредитование как инструмент повышения инвестиционной привлекательности региона // Экономика и бизнес: теория и практика // 2016 г. – 73-80 с.
6. Куликов А.Г., Янин В.С. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы //Деньги и кредит. 2014. №2. С. 38 – 46.
7. Мухамадишина Р.Р. Банковское кредитование строительства объектов коммерческой недвижимости // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(21).
8. Петренко И. С. Банковское кредитование строительства и его роль в развитии экономики страны // Наука и инновации // 2014 г. – 33-39 с.
9. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]// Центральный Банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/bbs> (дата обращения: 14.02.2019).
10. Официальная статистика: объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» по субъектам Российской Федерации за 2009-2018 гг. [Электронный ресурс]// Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building (дата обращения: 7.03.2019).
11. Программа реновации жилищного фонда в городе Москве. [Электронный ресурс]// Официальный портал Мэра и Правительства Москвы <https://www.mos.ru/news/item/49225073> (дата обращения: 14.01.2019).

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СФЕРЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО И ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье произведен анализ динамики и структуры объема страховых взносов, страховых премий и выплат добровольного и обязательного страхования в Российской Федерации и регионах страны. Выявлена основная тенденция изменения структуры обязательного и добровольного страхования за период с 2013 г. по 2017 г. Изучена зависимость между объемом страховых премий и объемом страховых выплат в федеральных округах страны.

Ключевые слова: обязательное страхование, добровольное страхование, динамика, структурные сдвиги, зависимость

В современном мире страхование является универсальным инструментом, созданным человеком для экономической защиты своих имущественных интересов. В развитых странах, таких как США, Канада, Австралия, Великобритания, без элемента страхования не осуществляется ни одной коммерческой сделки, не существует ни одно предприятие. В Российской Федерации данный вид отношений только начинает развиваться, этому способствует развитие страховой культуры населения, рост доверия к страховым агентам, широкое просвещение населения о деятельности страховых компаний [2,3].

Страхование – это экономические отношения, формирующиеся между страховщиком и страхователем, для защиты имущественных интересов юридических и физических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет страховых фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий) [4].

За период с 2013 г. по 2017 г. наблюдается рост объема страховых премий в целом и по отдельным видам страхования - обязательного и добровольного. В России за изучаемый период данный показатель в среднем ежегодно увеличивался на 96 млрд. руб. (на 44,6%), составив в 2017 г. по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) 1285 млрд. руб. (рис.1).

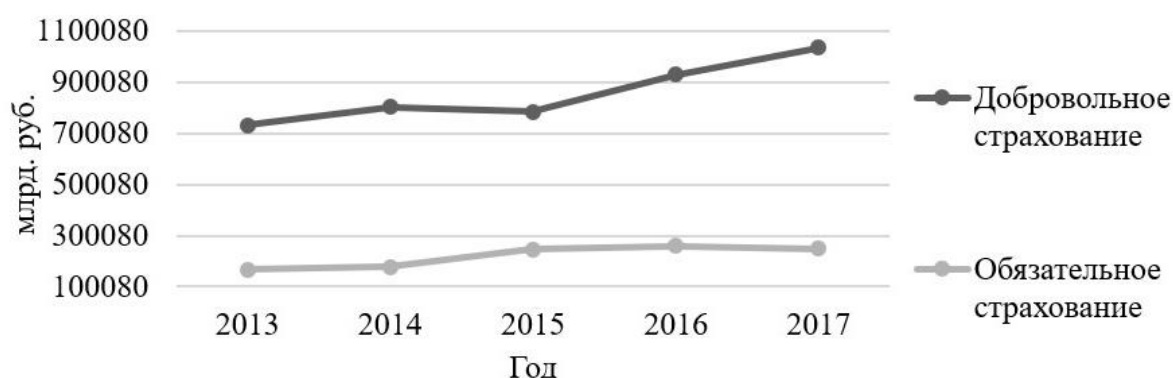


Рисунок 1 – Динамика объемов страховых премий в Российской Федерации, млрд.руб.

Добровольное страхование включает: страхование жизни; страхование от несчастных случаев и болезней; медицинское страхование; страхование имущества юридических лиц; страхование имущества граждан; страхование предпринимательских и финансовых рисков; страхование гражданской ответственности; сельскохозяйственное страхование.

В 2013 г. в структуре страховых взносов по отдельным видам страхования направление «Страхование имущества граждан» занимало большую долю (26,9%), в 2017 г. уже направление «Страхование жизни» получило наибольший объем страховых взносов и составляет 32%, при этом наименьшую долю в 2013 г. и в 2017 г. составляет направление «Сельскохозяйственное страхование» (0,2% и 0,01% соответственно) (рис.2).

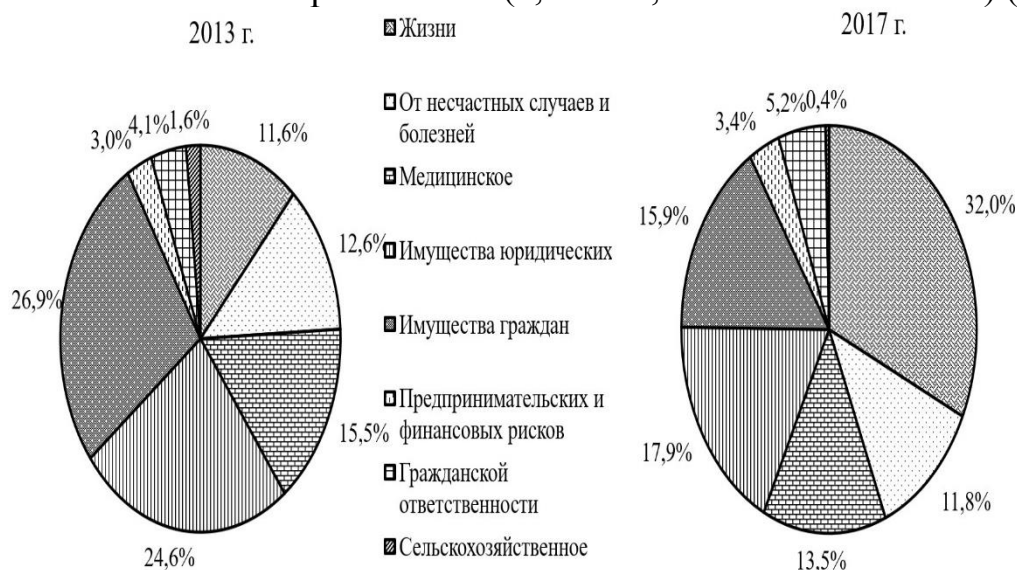


Рисунок 2 – Структура страховых взносов по отдельным видам добровольного страхования, %

Линейный коэффициент абсолютных сдвигов показывает, на сколько процентных пунктов в среднем отклоняются сравниваемые удельные веса. Структура распределения страховых премий в 2017 г. изменилась на 5,5 п.п. по сравнению с 2013 г. Квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов отражает изменения, произошедшие в структуре распределения страховых премий, данный коэффициент является более предпочтительным, так как более чутко реагирует на сильные колебания

структуры. Полученное значение данного коэффициента показало, что изменения в структуре добровольного страхования составили 8,6 п.п. Рассчитанный индекс структурных различий В.М. Рябцева равен 0,289, следовательно, между исследуемыми структурами распределения страховых премий по видам добровольного страхования в 2013 г. и 2017 г. наблюдается существенный уровень различий.

Наибольший объем страховых премий на протяжении всего исследуемого периода отмечается в Центральном федеральном округе (около 90% от общего объема страховых премий в РФ), наименьшая доля за исследуемый период составляет менее 0,01% от общего числа страховых премий в Северо-Кавказском федеральном округе (табл. 2).

Таблица 3. Объем и структура страховых премий в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Объем страховых премий, млрд. руб.		Удельный вес, %	
	2013 г.	2017 г.	2013 г.	2017 г.
Центральный	8231,0	12058,5	91,35	93,84
Северо-Западный	147,0	112,4	1,63	0,87
Южный	24,7	26,0	0,27	0,20
Северо-Кавказский	0,0	0,1	0,00	0,00
Приволжский	224,7	187,1	2,49	1,46
Уральский	265,8	280,0	2,95	2,18
Сибирский	75,3	136,7	0,84	1,06
Дальневосточный	42,3	49,1	0,47	0,38

Важным показателем рынка страхования является объем страховых выплат. За изучаемый период объем страховых выплат возрос на 93,3 млрд. руб. (на 22,22%), составив 513,1 млрд. руб. в 2017 г., наибольший рост замечен в Центральном федеральном округе (89,7 млрд.руб. или 23,6%), а наибольшее уменьшение объемов страховых выплат замечено в Уральском федеральном округе (1,8 млрд. руб. или 10,23%). Следует отметить, что в Северо-Кавказском федеральном округе не производились страховые выплаты за весь изучаемый период (табл. 3).

Таблица 4. Объем страховых выплат в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Объем страховых выплат, млрд. руб.		Изменение, млрд. руб.	Изменение, %
	2013 г.	2017 г.		
Центральный	379,7	469,4	89,7	23,6
Северо-Западный	6,1	5,6	-0,5	-8,2
Южный	1,5	0,5	-1,0	-66,7
Северо-Кавказский	0,0	0,0	0,0	0,0
Приволжский	10,9	11,9	1,0	9,2
Уральский	17,6	15,8	-1,8	-10,2
Сибирский	3,1	7,5	4,4	141,9
Дальневосточный	0,9	2,4	1,5	166,7

В региональной структуре страховых выплат выделяется Центральный федеральный округ, примерно 91% от всех страховых выплат в РФ, наименьшую долю по страховым выплатам составляют Южный федеральный округ (0,2%) и Дальневосточный федеральный округ (0,3%) (без учета Северо-Кавказского федерального округа).

Также можно исследовать структуру страховых выплат по видам страхования. Можно заметить следующую тенденцию: за весь исследуемый период выплаты по добровольному страхованию занимают большую долю (примерно 70%), следует отметить, что именно выплаты по статьям «Имущественного страхования» занимают большую долю выплат как в выплатах по договорам добровольного страхования (примерно 57% за весь изучаемый период), так по договорам обязательного страхования (примерно 87% за весь изучаемый период).

При проведении исследования была изучена зависимость объема страховых выплат от объема страховых премий в 2013 г. и 2017 г. в федеральных округах в 2013 г. линейный коэффициент корреляции составил 0,9998 и 0,9999 в 2017 г., это означает, что между рассматриваемыми показателями в федеральных округах РФ наблюдается сильная прямая связь, то есть, с ростом объема страховых премий будет наблюдаться рост объема страховых выплат.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» отмечаются следующие основные направления развития сферы страхования в России, к ним относятся:

- создание эффективной пенсионной системы на принципах страхования и накопления;
- глобальная модернизация системы обязательного медицинского страхования и развитие системы добровольного медицинского страхования;
- для формирования инвестиционного ресурса является развитие страхование рисков, включающее страхование ответственности финансовых посредников;
- с целью эффективного и динамичного экономического роста планируется активное стимулирование граждан и хозяйствующих субъектов к страхованию на случай стихийных бедствий и иных природных катаклизмов путем четкого определения границ государственной помощи при наступлении таких событий;
- содействие повышению уровня защищенности качества жизни и личного благосостояния граждан посредством страхования жизни и имущества;

Приведенные в Концепции указы способствуют грамотному развитию страховой системы РФ [1].

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения 16.12.2018).
2. Петров А.П., Дюкина Т.О. Статистические показатели в системе анализа страхового рынка/ Петров А.П., Дюкина Т.О.// Инновации. -2012 г.- №6 (164) – стр. 59-62.
3. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. -Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова», 2017-2018. Кн. 1: Описательная. Аналитическая. Временные ряды и прогнозирование. 2017. – 224 с.
4. Статистика: учебник: в 2 кн. / под ред. Н.А. Садовниковой. - Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018. - Кн. 2: Экономическая. Социальная. – 2018 г. – 376 с.
5. Страховые премии (взносы), собранные страховщиками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin42.docx (дата обращения 01.11.2018).
6. Обзор деятельности страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/obzor-str2017.doc (дата обращения 03.11.2018).
7. Отдельные показатели деятельности страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/lssWWW.exe/Stg/d03/23-27.doc (дата обращения 01.11.2018).
8. Интернет-сайт РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 03.11.2018).
9. Интернет-сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 04.11.2018).

Межевикина Д.А.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье освещена ситуация на банковском рынке Российской Федерации в период с 2016 по 2018 годы. Автором выделены основные проблемы в области банковских услуг и представлены пути их решения.

Ключевые слова: банк, банковские услуги, рынок, Россия, кредит, обслуживание.

Главной тенденцией в активах банков в 2018 году было ускорение увеличения кредитования граждан на фоне низких темпов роста кредитования компаний. Объем частных кредитов за 11 месяцев 2018 года превысил 15% рекордного уровня 2013 года. Необходимо отметить одно значительное отличие: в 2018 году вклад ипотечного портфеля в общий рост будет значительно больше и составит больше 1 трлн. рублей, хотя без активного выпуска потребительских кредитов достижение нового рекорда будет недоступно [5].

Процессы ускорения кредитования во многом можно объяснить тем, что процентные ставки по ипотечным кредитам за прошедший год достигли исторического минимума в 9,4%. Потребительские кредитные ставки понизились до минимума (в частности, средняя кредитная ставка для частных лиц на период от 1 до 3 лет снизилась до 15% в сентябре 2018 года). Кроме того, относительные темпы роста ниже, чем бум потребительского кредита 2012-2013 гг., темпы роста за 11 месяцев 2018 года составляют 21% в начале года, что в 1,5 раза ниже, чем в 2013 году, и почти в два раза ниже, чем в 2012 году.

Обратная сторона снижения ставок в рублях - это снижение доходности депозита. За 2017-2018 гг. россияне активно начали применять альтернативы, которые предлагаются долговым рынком и рынком акций.

Количество уникальных клиентов - зарегистрированных на Московской бирже лиц, приближается к 1,8 млн человек, из которых 27% - клиенты Сбербанка. Около 9% держателей счетов можно считать активными трейдерами, то есть делают по крайней мере одну сделку в течение месяца.

Помимо поиска более высокой прибыли, программа индивидуальных инвестиционных счетов стала мощным стимулом для роста инвестиций населения. В ноябре 2018 года, их число превысило 500 тысяч, и 241 тысяча ИИС (индивидуальный инвестиционный счет) открыли клиенты Сбербанка (рисунок 1).

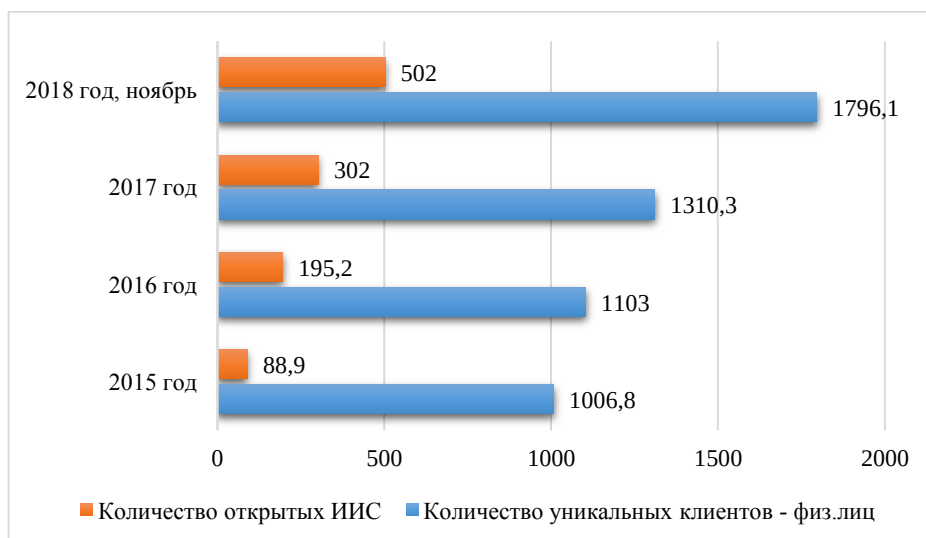


Рисунок 1 – Динамика количества инвесторов – физических лиц и открытых ИИС, тыс.

Источник: Московская биржа [3]

В большей части именно увеличение реальных доходов способствует ускорению спроса на кредиты и повышению качества частных кредитов. Этот фактор необходимо учитывать в контексте дебатов о возможном «пузыре» на кредитном рынке граждан, который опасается Банк России.

Номинальная пенсия также увеличивается, но уровень инфляции равен 3,7%. В реальном выражении пенсия осталась примерно на уровне начала 2018 года.

Следует также отметить, что рост накопленной заработной платы и пенсий не идентичен росту имеющихся реальных доходов - вторая категория шире и включает социальные пособия, доходы предпринимателей и доходы от собственности - депозиты и аренду недвижимости.

В не централизованных доходах банков, транзакционным доходом от банковских карт выполняется ведущая роль. Тенденция к росту безналичных платежей основана на существенных инвестициях банков в развитие инфраструктуры приема карт и изменении поведения потребителей.

В 2018 году появились первые признаки истощения широких возможностей этого роста. В настоящее время было выпущено более 270 миллионов банковских карт, то есть около 2,5 шт. на взрослого человека из России. Уже в конце 2017 года началось снижение роста числа карт, хотя сокращение количества банковских карт в первом квартале 2018 года взаимосвязано с уточнением методов расчета. В общем, маловероятно ожидать быстрого увеличения числа карт в обращении, и в любом случае, увеличение их числа в настоящее время дает минимальное увеличение клиентов.

Банковские операции быстро перемещают в сегмент интернета. Например, в декабре 2018 года, активная аудитория пользователей приложения для мобильных «Сбербанк Онлайн» была больше 40 миллионов человек. За год (с октября 2017 года по октябрь 2018 года), рост равен 47%. Данные показатели соответствуют высоким ставкам для крупных иностранных розничных банков [4].

Больше 60% активных пользователей цифровых каналов (SMS, сайт, приложения) практически 25 миллионов человек - в основном используют лишь мобильное приложение и даже не переходят на традиционную веб-версию. За год эта цифра выросла на 64%. В среднем каждый клиент входит в мобильное приложение 19 раз в месяц.

Количество пользователей онлайн-каналов быстро возрастает по всей России. В 2018 году в России не было ни одного региона, где бы была зафиксирована негативная динамика. В среднем популярность мобильного приложения страны возросла в полтора раза.

Не только общественность растет, но и платежная деятельность: медианное изменение составляет 75,3%. На Камчатке, в Липецкой, Владимирской, Новгородской и Пензенской областях, произошло в два раза увеличение платежного потока. Примерно 5% всех кибератак в России (по данным первого квартала 2018 года) направлены на систему Сбербанка.

В среднем, в 2018 году было зарегистрировано 1-2 DDoS-атак каждую неделю. В общей сложности было отражено 90 DDoS-атак, в том числе 25 мощных атак. Данные показатели в 1,5 раза выше уровня 2017 года [2, с.7].

По данным рейтингового агентства «RIA rating» в этом году банки показывают положительную динамику активов. При этом большую долю банков с увеличением активов характеризовали крупные банки. По прогнозам РИА, объем активов банковского сектора в реальном выражении в 2018 году может увеличиться на 9-12%. В то же время основным источником роста активов является розничный кредит, который обусловлен снижением процентных ставок на розничные кредитные продукты и повышением доверия потребителей. Но корпоративные кредиты в российском банковском секторе растут гораздо более низкими темпами, чем розничные, из-за низкого экономического роста, низкой инвестиционной активности и качества заемщиков, а также под воздействием внешних факторов в виде интенсивной геополитической среды.

В настоящее время в российском банковском секторе наблюдается чрезмерная ликвидность, образованная отсутствием качественных заемщиков. Это увеличивает давление на прибыльность банковской деятельности и, как ожидается, приведет к понижению чистой процентной маржи на 0,2-0,3 п.п. из-за демпинга процентных ставок (оценка RAEX), а также из-за сокращения спреда между ключевой ставкой и уровнем инфляции [1, с.415].

Самый высокий уровень задолженности по банковским кредитам, которые предоставлены частным лицам, наблюдается в Центральном федеральном округе, поэтому по состоянию на 1 января 2018 года он составлял 246,9 млрд. руб. из общего числа кредитов, которые предоставлены населению (9 233,7 млрд. руб.). Для решения проблемы невозвращения кредитных средств банки используют ресурсы своей собственной службы безопасности и возможности для сотрудничества с правоохранительными органами. Судебное преследование заемщика не имеет больших перспектив для банка, так как потраченные средства могут превышать сумму самого кредита. Если рассматривать с точки зрения заемщика, можно определить следующие проблемы:

- Предоставляется неполная информация об условиях кредитования.
 - Передача рисков потребителям из-за увеличения процентов.
- Присутствие ошибок в кредитной истории.
- Финансовая неграмотность населения в вопросах кредитования.

Банки используют сложную систему расчета процентов для использования кредитов. Заемщик не всегда может рассчитать реальную стоимость заимствованного кредита. Впоследствии может оказаться, что кредит был дороже, чем первоначально представлял заемщик.

Проблема собственных рисков банков решает тот факт, что они передают их потребителям из-за высоких процентных ставок за

использование кредита. Чем выше риск - тем выше процентные ставки по кредиту.

Также в кредитной истории заемщики могут столкнуться с ошибками, как техническими, так и из-за невнимательности сотрудников банка. Другим отрицательным фактором является позднее обновление информации о заемщике. В частности, заемщик уже погасил кредит, а в своей кредитной истории этот факт еще не отражен. Или был просроченный кредитный долг, но он был полностью погашен, и бюро кредитной истории все еще имеет запись о том, что клиент является недобросовестным заемщиком.

Экономическое развитие государства во многом находится в зависимости от уровня финансовой грамотности населения. Недостаточный уровень данных знаний может привести к ряду негативных результатов, как для заемщика, так и для других участников экономики. По этой причине разработка и осуществление программ финансовой грамотности населения являются важным элементом государственной политики в большинстве развитых стран, включая Соединенные Штаты, Соединенное Королевство и Австралию.

Увеличение финансовых знаний населения приводит к понижению рисков задолженности граждан по кредитам, снижению риска мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д. Исходя из представленных проблем, определим основные проблемы, которые в настоящее время необходимо решить в сфере банковского кредитования физических лиц:

- совершенствование законодательной базы;
- предоставление гражданам всей необходимой информации на этапе заключения договора;
- улучшение финансовой грамотности населения;
- предотвращение невыплаты долга и защита кредиторов, в том числе с помощью сбора информации, создания кредитной истории;
- совершенствование системы управления задолженностью - эффективные агентства по взысканию задолженности, судебные и исполнительные процедуры;
- государственная поддержка национальных банков;
- увеличение объема кредитов из федерального бюджета и сроков их предоставления;
- предоставление субсидий на развитие образовательного кредита;
- понижение ставок по кредитам в крупных российских банках;
- увеличение кредитов российским банкам.

В настоящее время банкам необходимо активно применять накопленный за рубежом и отечественный опыт в области банковского кредитования физических лиц. в настоящее время все больше и больше программ кредитования для частных лиц, требования к клиентам становятся более лояльными.

Литература:

1. Глонь В. Я. Мобильные приложения как инструмент извлечения маркетинговых знаний // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 415-418.
2. Лянова Л. М. Проблемы развития банковского кредитования населения в России // Вопросы экономики и управления. — 2018. — №3. — С. 7-10. — URL <https://moluch.ru/th/5/archive/90/3210/>
3. Московская биржа // <https://www.moex.com/>
4. Официальный сайт Национального бюро кредитных историй (НБКИ). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbki.ru>
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

Мирзоян В. Ф., бакалавр 3 курса

Перепелкина А. А., бакалавр 3 курса

Корниенко Н.А., старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»,
г. Владимир, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБОСНОВАННОСТЬ РАСХОДОВ КАК КРИТЕРИЙ ИХ УЧЕТА В НАЛОГОВОЙ БАЗЕ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье рассматривается актуальный на сегодняшний день вопрос об обоснованности затрат в налоговой базе по налогу на прибыль организаций, так как на сегодняшний день в законодательстве нет общего и универсального определения понятий "обоснованные затраты" и "экономически оправданные затраты".

Ключевые слова: налог на прибыль, расходы, экономическая обоснованность.

Налог на прибыль организаций — это один из прямых налогов, величина которого прямо зависит от разницы между доходами и расходами, то есть прибыли, полученной организацией. Список налогоплательщиков прописан в статьях. 246, 246.2, 247 НК РФ, а список лиц, освобожденных от налога указан в статьях 246.1, 346.1, 346.11, 346.26 НК РФ.

Согласно ст. 252 НК РФ, налогоплательщиками признаются российские организации, которые для определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций, полученные доходы уменьшают на сумму произведенных расходов. Однако ст. 270 НК РФ содержит перечень расходов, не учитываемых при определении налоговой базы.

Экономическая оправданность затрат выступает в роли оценочного критерия в гл. 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ. Введение этого критерия было обусловлено особенностями порядка определения прибыли организаций, которая является объектом налогообложения для данного вида налога.

Если расходы организации экономически обоснованы, произведены для осуществления деятельности, которая в будущем приведет к получению дохода, и если они подтверждены документально, то такие расходы признаются в целях налогообложения прибыли организаций, то есть могут уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Обоснованными расходами в соответствии с абз. 3 п. 1 ст. 252 НК РФ признаются те затраты, которые экономически оправданы и выражены в денежной форме. [1]

«В соответствии с правовой позицией Конституционного Суда Российской Федерации, изложенной в Определении от 04.06.2007 N 366-О-П, налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности, а поэтому обоснованность расходов не может оцениваться с точки зрения их целесообразности; налогоплательщик самостоятельно определяет целесообразность несения таких расходов». [2]

Отсутствие общего и универсального определения понятий "обоснованные затраты" и "экономически оправданные затраты" можно объяснить только самим разнообразием расходов, которые налогоплательщик осуществляет, занимаясь хозяйственной деятельностью.

Кроме того, в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации не приведен перечень документов, которыми следует руководствоваться или которые следует использовать для подтверждения экономической обоснованности расходов. [3]

Вопросы об экономической обоснованности затрат, произведенных налогоплательщиком не входят в компетенцию налоговых органов при применении ст. 252 НК РФ. Эти вопросы решает сам налогоплательщик, являющийся субъектом предпринимательской деятельности.

Для решения неопределенности по определению налоговой базы по налогу на прибыль применяется комбинированный подход, Минфин России считает его оптимальным подходом, согласно которому:

- в законе прописаны общие принципы признания расходов экономически обоснованными
- на практике применяются правила налогового учета отдельных видов расходов.

Споры об отнесении некоторых видов затрат в состав расходов в целях налогообложения прибыли довольно часто встречаются в судебной практике, когда сотрудники налоговых органов высказывают сомнение или нецелесообразность о правомерности экономического обоснованности расходов.

Рассмотрим некоторые виды затрат, по поводу обоснованности которых у налогоплательщиков возникает наибольшее число вопросов, и также приведем мнение сотрудников судебных органов.

Приведем пример из судебной практики. В ходе выездной налоговой проверки налоговый орган признал экономически необоснованными и документально неподтвержденными расходы по оплате работ, которые были

направлены на поддержание основных фондов в рабочем состоянии, и организации налогоплательщиками был доначислен налог на прибыль.

Арбитражный суд, рассматривая жалобу организации, руководствуясь ст. 252 НК РФ, а также Определением Конституционного Суда Российской Федерации N 320-О-П, принял решение об отсутствии у налогового органа полномочий по проверке эффективности экономической деятельности налогоплательщика, отклонил доводы налогового органа о мнимости заключенных организацией договоров.

Часто встречается вопрос - Можно ли признать обоснованными расходы по уплате НДС по неподтвержденному экспорту за счет собственных средств?

Ответ на него дает Минфин России в Письме от 22 января 2007 г. N 03-03-06/1/17 - «Суммы НДС, уплаченные налогоплательщиком за счет собственных средств по неподтвержденному экспорту не могут уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, так как не отвечают требованиям ст. 252 НК РФ».

Если рассмотреть случаи из судебной практики, то можно выделить следующие критерии экономической обоснованности расходов:

- расходы должны быть взаимосвязаны с предпринимательской деятельностью (см., например, постановления ФАС Московского округа от 30 мая 2013 г. № А40-79395/12-90-422 и от 4 сентября 2012 г. № А40-9474/12-140-44);
- понесенные расходы должны быть направлены на получение дохода и что немаловажно, доход должен определяться результатом всей хозяйственной деятельности организации (определения ВАС РФ от 19 января 2009 г. № 17071/08, Конституционного суда РФ от 4 июня 2007 г. № 320-О-П, постановления ФАС Московского округа от 11 сентября 2013 г. № А40-115264/12-90-585, Восточно-Сибирского округа от 25 февраля 2013 г. № А78-5170/201, Центрального округа от 24 сентября 2012 г. № А14-10351/2011);
- между расходами организации и её обязанностями, а также положением закона и условиями договора должна быть связь (см., например, постановления ФАС Центрального округа от 9 апреля 2013 г. № А35-7128/2012, Северо-Кавказского округа от 25 июля 2012 г. № А53-11418/2011);
- цены должны соответствовать рыночному уровню (см., например, постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 19 ноября 2013 г. № А33-16624/2012, Волго-Вятского округа от 18 марта 2011 г. № А82-8294/2008). [4]

Федеральная налоговая служба РФ выделила свои критерии оценки расходов и их экономического обоснования при расчете налога на прибыль. Эти критерии прописаны в письме Федеральной налоговой службы РФ от 27.04.2007 года № ММ-6-02/356, положения которого налоговые инспекции применяют на практике.

1. Для отнесения расходов к экономически обоснованным или же необоснованным, необходимо знать для чего был осуществлен данный расход, направлен ли он на получение дохода и каким образом связан с деятельностью организации

2. Важно помнить, что полученный доход не обязан превышать понесенный расход, согласно положениям НК РФ.

2.1. Следует проверять, чтобы не было дублирования одинаковых расходов, например, если в штате организации числится бухгалтер, то отдельных расходов по ведению бухгалтерского учета быть не должно.

2.2. Затраты, связанные с оплатой посреднических услуг, привлечением сторонних организаций по ведению бизнеса, должны признаваться экономически обоснованными лишь в тех случаях, когда есть экономических эффект от данных расходов.

Поэтому, по нашему мнению, одним из возможных вариантов решения этой проблемы должно стать раскрытие "обоснованности" и "экономической оправданности затрат" применительно к отдельным группам расходов, указанных в НК РФ. Особенно тщательно необходимо при анализе расходов, осуществленных налогоплательщиком, рассматривать те расходы, которые являются нетипичными для конкретно осуществляемого им вида деятельности или являются оплатой услуг сторонних организаций, в то время как у налогоплательщика имеются подразделения или сотрудники, в функции которых как раз и входит осуществление работ (услуг), выполненных сторонней организацией.

Обоснованность расходов, уменьшающих в целях налогообложения полученные доходы, не может оцениваться с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности или полученного результата. В силу принципа свободы экономической деятельности налогоплательщик осуществляет ее самостоятельно на свой риск и вправе самостоятельно и единолично оценивать ее эффективность и целесообразность. Конституционный Суд Российской Федерации. В Определении от 4 июня 2007 г. N 320-О-П "По запросу группы депутатов Государственной Думы о проверке конституционности абзацев второго и третьего пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации".

Литература:

1. Консультант Плюс НК РФ глава 25 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=315079&fld=134&dst=101836,0&rnd=0.5609115608513517#06235554788294808> (Дата обращения 20.03.2019)
2. Налоговый кодекс РФ. Расходы. Группировка расходов [Электронный ресурс] // Налоговый кодекс РФ. Последняя действующая редакция с Комментариями. - URL: <http://www.nalkod.ru/statia252> Дата обращения 20.03.2019

3. М.В. Куцко, Об экономической обоснованности и документальной подтвержденности расходов при исчислении налога на прибыль организаций [Электронный ресурс] // Налоговый Вестник. – URL: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=29637> (Дата обращения 20.03.2019)
4. Какие расходы по налогу на прибыль являются экономически обоснованными [Электронный ресурс] // НалогОбзор.Инфо. – URL: http://nalogobzor.info/publ/nalogi_s_juridicheskikh_lic/nalog_na_pribyl/kakie_raskhody_po_nalogu_na_pribyl_javlajutsja_ekonomicheski_obosnovannymi/2-1-0-83 (Дата обращения 21.03.2019)
5. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902054105> (Дата обращения 21.03.2019)

Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНСТРУМЕНТЫ FIXED INCOME

Аннотация: В статье рассмотрены основные виды инструментов с фиксированной доходностью, описан механизм расчетов дюрации и доходности.

Ключевые слова: инструменты с фиксированной доходностью, fixed income, дюрация, бонды.

Рынок облигаций бывает внутренним и международным. Облигации внутреннего займа в России – это, прежде всего, облигации федерального займа (ОФЗ). На них есть фьючерсы. Хорошо, что именно федеральный займ, а не региональный, у нас ликвиден. Помимо государственных ценных бумаг, остальные долговые продукты на внутреннем рынке – это всё же экзотика. Тем не менее крупные инвестбанки и мелкие инвестфонды в последнее время всё чаще склоняют своих клиентов к игре на долгах. На внутреннем долговом рынке могут размещаться и иностранные компании. Такая практика распространена в мировых финансовых центрах, включая США и Великобритания. Евробонды – это облигации на внешнем рынке, с долларовым эквивалентом. Этот рынок заимствований намного более ликвиден, чем внутренний. Андеррайтингом еврооблигаций занимаются международные синдикаты. Долги предлагаются инвесторам в нескольких странах одновременно. Евробонды выпускаются вне юрисдикции отдельной страны и не регистрируются.

Государственные облигации

Госбумаги размещаются обычно на регулярном или нерегулярном аукционе по разным ценам или одной цене. При размещении по одной цене обычно выбирается котировка, соответствующая самой высокой доходности, предложенной на аукционе. Помимо первичной эмиссии долги также могут размещать путём распределения допэмиссии среди инвестбанков, и даже без аукциона, по мере появления спроса. Рынок считает безрисковыми облигации США. Риск облигаций обычно смотрится по рейтингам, которые бывают для бондов в отечественной или иностранной валюте. Позитивный эффект от трежерис для кошелька инвестора измеряется всегда разницей между ценой покупки и стоимостью к погашению (номиналом). И никаких дополнительных процентов по купонам, ведь бумаги и так продаются ниже номинала... Ожидая погашения, можно потерять на трежерис только при высокой инфляции. От неё защищают специальные трежеры TIPS, которые оберегают вкладчиков от инфляции.

У них фиксированный купон по определяемой на аукционе «реальной» ставке. Реальной ставка называется потому, что её получают сверх инфляции. Посмотрим как считают стоимость типсов. Вексель номиналом 100 тысяч долларов при "реальной" ставке купона 5% в год и инфляции 5% в год через полгода платит купон, равный $(1 + \text{инфляция, поделённая на два}) \cdot 100 \cdot \text{ставку купона } 5\%$, поделённой на два. Через следующие полгода при снижении инфляции до 3%, платится купон, равный 100 тысяч долларов, скорректированные на инфляцию за предыдущий период, умножить на половину "реальной ставки", и на уровень инфляции за текущий период (3% поделить на 2).

Ещё бывают STRIPS – синтетические трежеры с нулевым купоном (минфин не выпускает с нулевым) либо без основной суммы, а только с процентом по погашению и, поэтому, с негативным денежным потоком. Налоги ведь всё равно платятся, даже на нереализованный процентный доход. При определении ставок трежерей с нулевым купоном для несуществующих сроков погашения применяется бутстреппинг. Так называется интерполяция при получении кривых доходностей трежерей.

Помимо США, в мире есть много финансовых центров. Мировой рынок суверенных долговых обязательств, от надёжных бумаг к мусорным, выглядит так. Помимо трежерей, бывают ещё немецкие бунды и боблы, английские гилты, французские ОАТ и ВТАН, итальянские ВТР, ССТ, СТЗ, СТО, похожий на американский рынок гособлигаций Канады, защищённые от инфляции и нет австралийские бонды, среднесрочные и долгосрочные купонные и бескупонные облигации Японии, бумаги на просроченный процент и просроченную основную сумму по долгам развивающихся стран (Brady bonds). Многие долги до сих пор привязаны к индикативу. Для хеджирования денежных потоков от облигаций, привязанных к индикативу, используют свопы. Производная от ставки трежерис ставка свопа = ставка казначейской бумаги плюс спрэд свопа. От плавления ставки-индикатива

обычно страхуются подбором свопа, за который платят ставку чуть выше текущей плавающей индикативной, но ниже ставки доходности актива.

Ещё одна альтернатива – квазигосударственные облигации, например, немецкого бундесбана или бундеспоста, экспортно-импортного банка США, американских ипотечных ассоциаций, управления электрификации американского села, банка телефонизации села, управления по мелкому бизнесу, столичного транспортного управления США. Также сюда относятся частные американские ассоциации, которые решают госзадачи. Например, облигации федеральной системы ипотечного кредитования и ассоциации по маркетингу студенческих займов, системы кредитования фермеров, ипотечного кредитования сельского хозяйства. Можно инвестировать в депозитные сертификаты (CD), почти то же, что депозиты, только бумага. Долларовые сертификаты, выпущенные за пределами США, называются евродолларовыми. Кредитный риск по CD существует на сумму, превышающую застрахованную (в США это 100 тысяч долларов).

Также хорошая вещь – срочная тратта на предъявителя, акцептованная банком. Здесь есть кредитный риск, но нет риска не продать бумагу.

В качестве надёжного вложения денег часто рекомендуют жилищные кредиты. Можно ли вкладывать деньги в ипотеку? Мне кажется, это почти вечный убыток. Каждый месяц выплачивать одну двенадцатую фиксированной ставки плюс небольшую часть основной суммы. Процент считается с общего долга, который первые 100 месяцев уменьшается совсем незначительно. $\text{Платёж по ипотеке} = \text{сумма ипотеки} * \text{месячную ставку} * (1 + \text{месячная ставка})^{\text{число месяцев ипотечного займа}} - \text{и всё это делить на } (1 + \text{месячная ставка})^{\text{число месяцев}} - 1$. Часть ставки ипотеки уходит на её обслуживание.

Как помимо Эппл есть ещё penny stocks, так и кроме федеральных облигаций США есть муниципальные (munies). Некоторые из них облагаются налогом, другие – нет. Облигации муниципальные, вовсе не без рисковые, как показывает, скажем, банкротство Детройта. Долги городов обеспечиваются либо налоговыми поступлениями, либо доходом по определённой статье. Налоги, которыми обеспечиваются мунисы, бывают на недвижимость, на продажи, на прибыль. Перед покупкой посмотрим оферту.

Мунисы лучше брать с неограниченным правом кредитора требовать повышения налогов. Но есть и долги с ограниченным правом, в пределах определённых ставок. Надёжнее покупать выпуски, дефицит средств на выплату которых обязаны покрывать штаты (moral obligation), либо гарантированные квазигосударственными организациями штатов и федерального центра (перепорученные - enhancement bonds). От подобного расширения гарантий бонды иногда тоже страдают втихушку, так как при понижении рейтинга штата падает рейтинг и бонда. Но чаще всё же снижается рейтинг муниципалитетов, чем штатов. Кстати, инвестиция в них несёт полезную общественную нагрузку. Как правило, это бонды на поддержку школьной системы, и гарантируются они фондами поддержки

школьного обучения. Облигации под проект (revenue bonds) обеспечиваются выручкой с проекта или отдельными потоками поступлений от налогов и доходов, которые раньше были частью другого фонда. По некоторым бондам бывает страховка. По другим - гарантии федерального правительства (как правило, гарантируются через пул ценных бумаг, денежный поток от которых равен потоку по облигациям - prerefunded bonds).

В любом случае, лучше быть кредитором, старшим по субординации, они получают деньги первыми (absolute priority). И всё же, даже младшие кредиторы обычно получают около 38% в случае дефолта. В целом, дефолт бывает у 2,15%-2,4% долгов корпоратов, вероятность невысокая.

Корпораты

Преимущество корпоративного сектора в том, что он прозрачнее, и в случае чего найти концы легче, чем если дефолтнут США в целом или Детройт в частности. Корпорациям запрещено попирать права существующих кредиторов для обеспечения новых займов (negative pledge). Корпоративные долговые ценные бумаги в США бывают обеспеченные личной или на юрлица собственностью под ипотекой или финансовыми активами, необеспеченные (debenture), гарантированные (enhanced) третьей стороной или банковской гарантией, торговые (необеспеченные краткосрочные), с неприятной для инвестора возможностью досрочного погашения (callable). Размещение долгов проходит при посредстве инвестбанка. Иногда выпуск выкупается полностью (bought deal). Вероятность выкупа облигаций при низкой доходности рынка повышает их цену.

Среднесрочные векселя (MTN) имеют плавающие параметры выпуска, поскольку сам выпуск допечатывают и распространяют через банкиров или брокеров-дилеров со ставками, определяемыми на ежедневной основе. Векселя часто бывают с плавающей ставкой, привязанной к индексу. Кроме того встречаются структурированные бумаги – это продажа среднесрочного векселя плюс позиция по производным, обеспечивающая купон с необходимыми характеристиками. У некоторых векселей срок погашения меняется в соответствии со ставкой, к которой они привязаны (IAN). Когда облигации сгружают в фонды, которые выпускают бумаги с более высоким рейтингом, это ещё называется инструментом под особые цели (SPV). На активы в таких SPV требования кредиторов не предъявляются, а стоимость пула объясняется не рейтингами эмитентов, а его общим кредитным качеством.

Аналоги ипотечных ценных бумаг: отличие CDO от CVO, CBO и CMO

Бывают обязательства, обеспеченные разным долгом: США, развивающихся стран, корпоративными бумагами, долгом компаний в

состоянии банкротства, чрезвычайными займами, кредитами банков, ценными бумагами с обеспечением в виде активов, ... Всё это CDO. Когда личные ипотеки сгружают в пулы (так можно застраховаться от рисков, связанных с досрочной выплатой, prepayment, которые возрастают при снижении ставок), под залог которых выпускают ценные бумаги, это те самые CMO (обеспеченные ипотекой облигации), из-за которых разразился кризис 2008 года. Если CDO обеспечено бондами, это CBO, а если банковскими кредитами, то CLO. Арбитраж с CDO вызывается стремлением нажиться на разнице между стоимостью заимствований через CDO и доходностью пула активов в основе CDO. В бумаге, обеспеченной пулом ипотек, вида mortgage passthrough, денежный поток распределяется пропорционально между всеми держателями. В CMO установлены правила распределения процентов и основной суммы по разным траншам, которые перераспределяют риск между разными траншами.

Кривая доходности и другие параметры облигаций

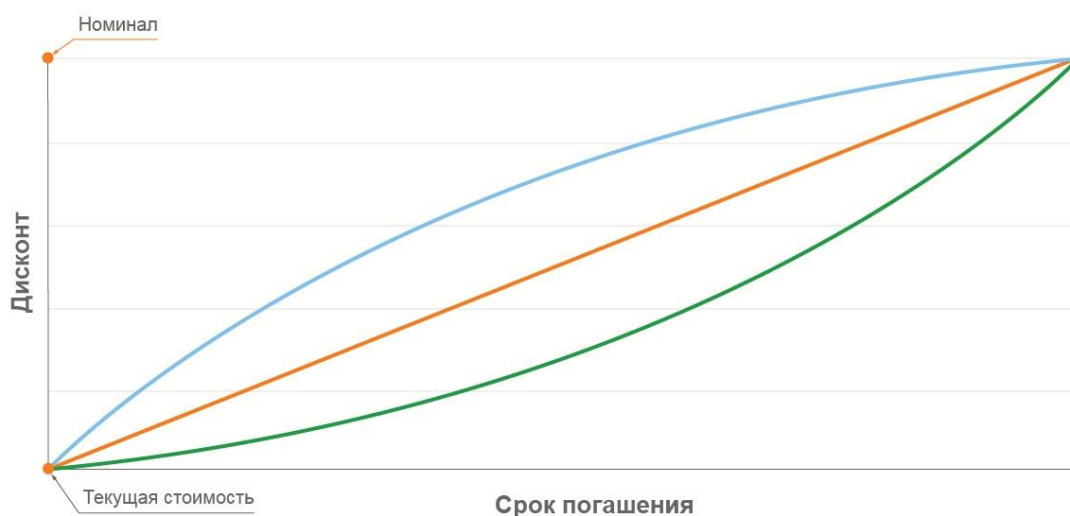


Рисунок 1 - Доходность и дюрация облигации

Прямая зависимость доходности от срока погашения даёт нормальную кривую доходности (upward sloping). Это нормальная форма теории чистых ожиданий (pure expectations). В эту же сторону склоняется и теория предпочтения ликвидности (liquidity preference). С её точки зрения, увеличение срока погашения облигаций приводит к повышению рисков, связанных с изменчивостью цен. Теория сегментации рынка предлагает забыть на формы кривых под предлогом, что помимо жаждущих доходности спекулей на рынке есть управляющие, подбирающие портфель под сроки своих обязательств. У коммерческих банков портфель обязательств короче, поэтому они не будут гнаться за пенсионными фондами. Спрэды между облигациями бывают абсолютными, относительными и процентной

разницей. На спреды влияют относительные кредитные риски разных выпусков, наличие опционов, ликвидность выпуска, налогообложение процентов. Торгуемые выпуски имеют доходности ещё ниже неторгуемых и ниже негосударственных.

Как торговать облигациями?

По правилу SEC 144A, торговать облигациями можно совершенно свободно. Главное в оценке бондов – вероятность дефолта. Также требования к капиталу банка. Кроме того, начиная торговать облигациями, надо изучить систему рейтингов. Облигации торгуются по системе дилер-клиент (один дилеров или много) или электронно (постоянно или аукционами). Оценка долгов состоит из трёх шагов: 1) оценить ожидаемый денежный поток, 2) определить стоимость денег, 3) дисконтировать поток по ставке. Стоимость аннуитета, грязной цены, включающей накопленный процент = $(1 - 1/(1+i)^{\text{число периодов}}) * \text{сумма аннуитета} / i$. Для бонда между купонами меряют, сколько периодов осталось до следующего купона (w), делением числа дней до купона на дни между купонами. Потом ожидаемый поток через t периодов дисконтируется по ставке $(1+i)^{(t-1+w)}$. Это называется Street Method. При реинвестировании используют сложный процент. Накопленный процент равен купону * $(1-w)$. Также его можно считать как годовой купон на два * дни накопленного процента / дни между купонами. А чистая цена равна грязной минус накопленный процент. Облигации с нулевым купоном имеют только один поток.

Что такое доходность и дюрация?

Теперь немного подробнее о математике. Доходность складывается из купонного процента, роста капитальной стоимости и дохода от реинвестирования процента. У кривой доходности есть выпуклость, вогнутость, и она может переезжать с места на место. Текущая доходность равна купон к текущей цене. Доходность к погашению = ставка, при которой денежные потоки равны рыночной цене плюс накопленный процент. (Это ставка внутренней доходности). При подсчёте эквивалентной доходности облигаций полугодовая доходность удваивается. Доходность по трежерям считается как $(1 - \text{рыночная цена к цене погашения}) * 360 / \text{число дней между сделкой и погашением}$.

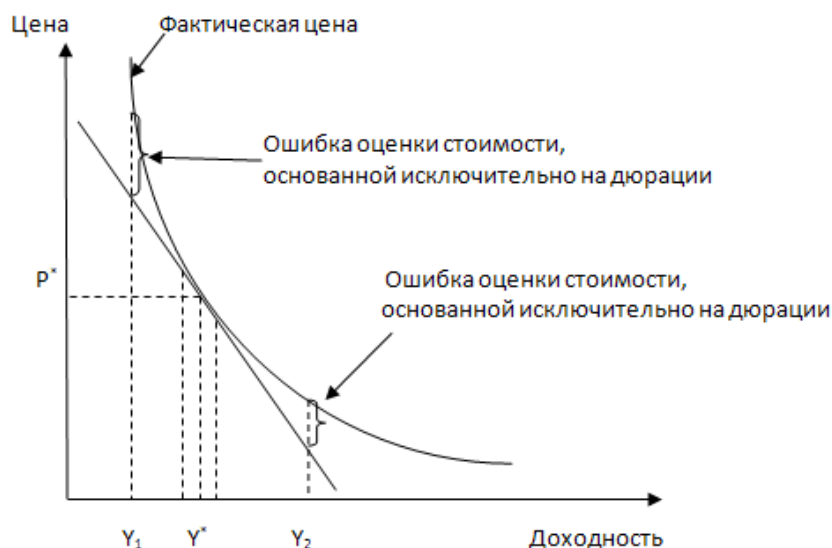


Рисунок 2 - Доходность и дюрация облигации

При подсчёте доходности облигации необходимо делать поправку на дюрацию и выпуклость. Дюрация (кстати, она может позитивной и негативной) напрямую связана с ценой облигации при изменении процентной ставки на 100 пунктов.

Изменение цены облигации равно минус дюрация * изменение доходности за изменение цены * 100. Дюрация равна (цена V- при снижении доходности минус цена V+ при росте доходности) / (2 * первоначальная цена Vo * изменение первоначальной цены).

Есть ещё модифицированная дюрация. Но она не подходит для облигаций с высокими ставками и правом выкупа, так как не сможет учесть изменение денежных потоков при изменении ставок. Лучше смотреть на эффективную, фактическую дюрацию. У облигаций с низкими ставками выпуклость кривой позитивная, и наоборот (если речь идёт не о бондах с правом выкупа). Позитивная выпуклость – это когда доходность облигации тяготеет к началу координат. Негативная выпуклость означает, что цена облигации будет слабее расти, чем падать, при крупном изменении ставок.

Муравьева Н. В., к.э.н., доцент кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
магистрант направления «Информационная безопасность»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация: статья посвящена истории возникновения и основным подходам к определению экономической безопасности. Рассмотрены работы

зарубежных и российских авторов и выявлены характерные черты определения «экономическая безопасность».

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, параметры экономической безопасности.

Впервые понятие «экономическая безопасность» было введено в оборот 30-ые годы XX века в период развития и устранения последствий экономического кризиса, названного Великой депрессией. Обоснование понятия экономической безопасности было сформировано английским ученым Джоном Мейнардом Кейнсом, который в качестве основных опасностей видел несовершенство рыночной экономики, из-за недостаточности влияния государства на нее возникают кризисы, взаимосвязанные с такими негативными экономическими явлениями, как инфляция, безработица, экономический спад и т.д. Также Кейнс выделил главную цель экономической безопасности – достижение экономической и социальной стабильности посредством государственного регулирования производства, денежного обращения и занятости.

Так в 1934 году президент США Ф. Рузвельт создал Федеральный комитет по экономической безопасности, в который входили министры юстиции, финансов, торговли, труда и службы по чрезвычайной помощи. Основными задачами комитета являлись выработка траектории по стабилизации социальной обстановки государства и разработка законодательства о пенсионном обеспечении и социальном страховании безработных граждан. Можно сказать, что в данный период было изменено представление о роли государства в экономике в целом.

В России в XX веке действовала модель плановой экономики и ведение хозяйства находилось под сильнейшим влиянием государства, что способствовало некоторым позитивным достижениям: отсутствием нестабильности и низким уровнем риска развития экономического кризиса. В 1991 году началось изменение экономики России, направленное на переход к рыночной системе – первые шаги к появлению реальных рыночных отношений, создание современных финансовых институтов и т.д. Однако, вследствие стратегических ошибок правления, проявились негативные стороны реформирования – спад производства, растущая инфляция, проблемы с инвестиционной деятельностью, финансовая нестабильность, банкротство и т.д., что касается социальной сферы – рост безработицы, снижение уровня жизни большей части страны, демографический кризис и прочее.

В 1990-ые гг. Россия преодолевала кризис, процессы которого могли привести страну к полной анархии с переходом власти к криминальным группировкам, что в последствии могло привести к гражданской войне или распаду России на множество независимых государств.

В связи с указанными процессами в отечественной науке получило широкое развитие новое направление, изучающее экономическую

безопасность, под которой понималось состояние защищенности жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз.

Первые отечественные документы об экономической безопасности появились в период 1993 – 1995 гг. в этот же период широкое развитие получили научные школы по данному направлению исследования, а именно Московская научная школа – Л.И. Абалкин, В.К. Сенчагов, С.Ю. Глазьев, Е.А. Олейников и др., Санкт – Петербургская научная школа – группа ученых, во главе которой находился С.В. Степашин, Уральская научная школа - ученые под руководством академика РАН А.И. Татаркина.

В первом десятилетии 2000–х гг. особое внимание в области экономической безопасности уделялось решению социальных и демографических проблем.

На современном этапе особое внимание уделяется следующим направлениям: экономические проблемы при глобализации экономики; мировые кризисы; выживание и развитие российской экономики при неблагоприятных условиях внешней среды; проблемы финансовых рынков; дефицит энергоресурсов, энергоэффективность, энергетическая безопасность; совершенствование стратегии социально–экономического развития России.

Сегодня экономическая безопасность стала крупной частью национальной безопасности страны, регламентированной рядом документов, в том числе Конституцией Российской Федерации; Федеральным законом «О безопасности», принятый Госдумой 7.12.2010, одобренный Советом Федерации 15.12.2010 г.; Стратегией национальной безопасности РФ до 2020 года, утвержденной указом Президента РФ от 12.05.2009 г. №537 и другими стратегическими документами, направленными на отдельные составляющие экономической безопасности [1].

Изучая определения экономической безопасности, сформированные множеством ученых, можно выделить разные направления понимания содержания данного понятия.

За последние полтора столетия в процессе изучения проблемы экономической безопасности сформировались три основных подхода к пониманию угрозы национальной экономической безопасности.

Камералистская концепция внешнеэкономической безопасности. Начало развития – середина XIX века, основоположник – немецкий экономист Фридрих Лист. Главная угроза – конкуренция и другие действия иностранных государств, цель борьбы – экономическая независимость государства, метод – протекционистская торговля. Концепция предполагает, что центральное правительство является главным источником обеспечения экономической безопасности, посредством введения законов об ограничении импорта и о противодействии контрабанде.

Кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз. Начало развития – первая треть XX века, основоположник –

английский экономист Джон Мэйнард Кейнс. Главная угроза – «провалы» рынка – безработица, инфляция и нестабильный экономический рост. Цель борьбы – экономическая и социальная стабильность, метод – регулирование производства, денежного обращения и занятости государством.

Институциональная концепция защиты от административных барьеров. Начало развития – конец XX века, основоположник – перуанский экономист Эдуардо де Сото. Угроза – «провалы» государства – административное препятствование ведению экономической деятельности. Цель борьбы – защита прав собственности, метод – действующая правовая система, направленная на снижение налогов, борьбу с бюрократизмом и коррупцией.

Описанные подходы, дополняя друг друга, могут создать систему национальной экономической безопасности. Выбор основных направлений зависит от уровня развития страны. Для развитых стран наиболее подходит концепция Д.М.Кейнса, для менее развитых – концепция Э де Сото.

Несмотря на то, что направление экономической безопасности рассматривается отечественными учеными уже два десятилетия, в настоящее время нет устоявшегося определения данного понятия. Понятия, сформулированные российскими экономистами, существенно отличаются друг от друга.

Советский и российский экономист Л.И. Абалкиным выделяет три важных особенности данного понятия: экономическая безопасность, первоначально, определяется самостоятельностью и независимостью экономики хозяйствующего субъекта; экономическая безопасность возможна только в действующих и стабильных экономических системах; экономическая система обеспечивается только в постоянно развивающихся экономических системах, подвергающихся постоянному совершенствованию [2].

Содержание определения В.К. Сенчагова, имеет важную черту категории экономической безопасности – это состояние экономики субъекта, а не показатели его развития [3]. Схожее определение в своих трудах дал один из основоположников экономической безопасности Е.А. Олейников.

Синтетический подход к определению по В. Загашвили и С. Глазьеву позволяет более комплексно определить содержание понятия экономической безопасности [4].

Подход О. Рахимова к безопасности как к благу позволяет конкретизировать сущность экономических отношений по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Они представляют, как отношения, напрямую связанные с производством общественных, смешанных или частных благ, обеспечивающих экономическую безопасность на различных уровнях хозяйственной деятельности [5].

Таким образом, изучив работы зарубежных и российских авторов, можно выделить следующие параметры, определяющие экономическую безопасность: способность поддерживать состояние защищенности жизнедеятельности общества и его структур; приемлемый уровень жизни

населения и возможность его сохранения; устойчивость финансовой системы; рациональную структуру внешней и внутренней торговли; поддержание научного потенциала страны; сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений; создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества и всех сфер хозяйственной и финансовой деятельности; определение необходимого государственного регулирования для обеспечения нормального функционирования рыночной экономики, как в обычных, так и в экстремальных условиях; поддержание устойчивого экономического развития.

Изучение экономической безопасности, ее природы и содержания понятия достаточно новое направление для экономики и финансов, которое ещё только предстоит провести в полном объеме в течение нескольких лет, поскольку данное направление оказывает влияния на военную, экологическую, политическую, информационную и все остальные сферы обеспечения национальной безопасности.

Литература:

1. Концепция национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537.
2. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики, 2014. № 12. - С. 4.
3. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России: учебник / В. К. Сенчагов. - М.: БИНОМ, 2015. - С. 22.
4. Загашвили, В.С. Экономическая безопасность России / В.С. Загашвили. - М. : Юрист, 2016. С. 240.
5. Рахимов, О. Р. Содержание понятия экономическая безопасность / О. Р. Рахимов // Научный вестник МГИИТ, 2015. №5. - С.13.

Насретдинов И.Т., д.э.н., профессор
Казанский федеральный университет

ВЫБОР ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ ПО МОБИЛИЗАЦИИ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМЕ ДЕПОЗИТОВ (УЗБЕКСКАЯ МОДЕЛЬ)

Аннотация: в статье рассматривается одна из важнейших проблем на современном этапе развития экономики – привлечение различных видов инвестиций в экономику.

Ключевые слова: денежные средства, банки.

Кризис внешней задолженности и уменьшение финансовой помощи странам с переходной экономикой показывает необходимость мобилизации внутренних финансовых источников для финансирования инновационного развития экономики. Внутренний источник финансовых средств хорошо известен в мировой практике и опыт инновационного инвестирования показывает, что, благодаря ему, в свое время преодолевали кризисы такие государства, как США, Германия, Япония. Этот финансовый источник – внутренние сбережения.

Современное состояние экономики требует постоянного участия временно свободных средств экономических агентов, в том числе и средств граждан, в процессе воспроизводства средств производства и создания материальных благ. Наиболее простым вариантом вовлечения временно свободных средств населения является помещение их в финансовые институты, в том числе, в банки.

На первом этапе переходного периода в Узбекистане в условиях высокой инфляции население перестало накапливать сбережения, что отчасти можно объяснить высокой степенью изменчивости относительных цен, связанных с высокими темпами инфляции. Однако, в период 1996-1998гг. ситуация в области сбережений изменилась. Создание благоприятных условий для вовлечения средств граждан в экономику через банк стало для государства основной задачей в этом направлении.

Наличные деньги, находящиеся на хранении у населения, не дают приращения накопленного капитала. Поэтому возникает необходимость решения данной проблемы с помощью банка. Но риск потери денежных средств, помещенных в банк, для вкладчика остается. Так, принято выделять три основных типа рисков, которые более тесно связаны с риском потери банковских сбережений вкладчиков - инфляционные риски, кредитные и политические. Первый тип рисков связан с инфляционным обеспечением вложенных средств в банках, когда происходит превышение темпов роста цен над выплачиваемыми по вкладам процентами. Второй тип рисков, возникает при выдаче необеспеченных кредитов, т.е. из-за отсутствия обеспечения вкладной операции и третья группа рисков связана с возможностью принятия государством конфискационных или ограничительных мер в отношении вкладчиков. Таким образом, инфляционные и политические риски являются внешними по отношению к банковской системе и оказывают, соответственно, равномерное воздействие на банки, кредитные же риски выступают внутренним проявлением деятельности банка, поэтому риск лишиться денежных средств, помещенных во вклад в конкретном банке, для вкладчика может быть различным и во многом зависит от правильного выбора банком своей деятельности.

Для привлечения этого ресурса банкам необходимо сделать правильный выбор направления депозитной политики, включающей в себя разработку научно-обоснованной концепции организации отношений банка с предприятиями, организациями и физическими лицами по поводу мобилизации их денежных средств, а также определение целей и задач в данной области и проведение практических мер по их осуществлению. Следовательно, в настоящее время, с развитием рыночных отношений, развивающейся банковской конкуренцией за выход на мировой рынок капиталов, вопросы депозитной политики выходят на первый план в обеспечении успеха деятельности любого банка.

Депозитная политика представляет собой систему мер, направленных на мобилизацию свободных денежных средств юридических и физических лиц в форме депозитов с целью последующего их активного использования на взаимовыгодной основе. Передаваемые денежные средства одним лицом другому на условиях возврата данной суммы в номинальном выражении, с добавлением оговоренной заранее надбавки, выступают выгодным средством не только для вкладчиков, так как они получают вознаграждение, но и для банков. Множество депозитов способно создать банкам ссудный капитал, который затем размещается на выгодных условиях в любой сфере экономики.

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов, депозитов, депозитных счетов. Это обусловлено стремлением банков в условиях сегментированного высококонкурентного рынка наиболее полно удовлетворять спрос различных клиентов на банковские услуги и привлечь их сбережения и свободные денежные капиталы на банковские счета, которые необходимы в современный период для активизации инвестиционной деятельности и подъема экономики. Такая активизация депозитной политики банками стала возможной по конъюнктурным причинам, которые важны на короткий период времени и при изменении ситуации могут стать неактуальными. На данный момент, важно отметить, что у населения имеются некоторые сбережения, которые вызывают интерес у банков к их привлечению и активному использованию в своей деятельности. Этот факт является первой локальной причиной активной депозитной политики банков (по некоторым данным объем сбережений населения Узбекистана составляет порядка 2,5-3 миллиарда долларов США).

Ненадежность высокорисковых видов вложений, неадекватных процентных ставок и волна банкротств финансовых учреждений в период 2008-2010гг. привели к снижению доверия населения и соответственно, к снижению депозитной массы в банковской системе Республики Узбекистан. Отсутствие в банковской практике понятного для граждан механизма защиты

депозитов от потерь банка и увеличение количества потерянных в банках вкладов создает условия образования общественного мнения о банке, как о недостаточно надежном месте хранения и приращения накоплений. Образование устойчивого отрицательного мнения у потенциального вкладчика материализуется в постоянный рост объема сбережений на руках. Чтобы не допустить такой ситуации в банковской сфере стран с переходной экономикой необходимо создание организованной системы осуществляющей гарантирование вкладов граждан. Важно отметить, что на сегодняшний день поиск населением наиболее эффективных и надежных способов вложения своих сбережений тяготеет к банковским учреждениям и это стало причиной, потребовавшей анализа и изменения депозитной политики банков, которые стали разрабатывать различные программы, привлекательные для потенциальных вкладчиков.

Это приводит к появлению на финансовом рынке элементов межбанковской конкуренции за вкладчиков, что обуславливает усиление внимания банков на улучшение, как количества, так и качества своих депозитов. Банки постоянно диверсифицируют услуги на депозитном рынке, пытаются привлечь внимание различных групп вкладчиков, предлагают широкий выбор депозитов с различными условиями и с различными ставками вознаграждения по ним, способствующие частично, а порой полностью инфляционным потерям населения от вкладов денег в банки. При таком отношении к вкладам населения величина процентной ставки по депозитам играет важную роль, как элемент конкурентной борьбы за потенциальных депозиторов, зависит от возможностей того или иного банка устанавливать высокие ставки вознаграждения, выступающие серьезным стимулом при выборе форм хранения денежных средств. Так, в период с 1994 по 1998гг. ставка вознаграждения по депозитам снизилась соответственно с 73% до 12,2% в 1998г., а с 1999г. по 2016г. стала составлять до 14%. Процентные ставки испытывают те же изменения, что и другие индикаторы финансового рынка, так ставка рефинансирования снизилась в анализируемом периоде с 230% до 18% и уровень инфляции с 203,8% до 8,3%). Этот факт отмечает, что снижение данных индикаторов синхронно повлияло на ставки вознаграждения в период с 1996 до 1998гг. и в настоящем банковские проценты стали положительными в реальном отношении. Это делает привлекательным вложение средств именно в банки.

Построение гибкой и привлекательной для вкладчика процентной политики может обеспечить максимальное вовлечение депозитных средств населения во вклады, о чем свидетельствует сложившаяся структура депозитов в целом по Узбекистану на 2016 год, где основная доля - 59,7% приходится на вклады населения, а 39,9% на депозиты предприятий и организаций и 1% составляют счета предпринимателей. Это подтверждает,

что сбережения населения играют важную роль на депозитном рынке, который в настоящее время является наиболее быстро растущим и емким по сравнению с другими источниками ресурсов. Для привлечения свободных денежных средств населения в банк, спектр предоставляемых вкладов должен быть достаточно широк и понятен вкладчикам. На сегодняшний день большая часть вкладов, а это 42% размещены в учреждениях государственного Народного коммерческого банка, который предлагает широкий круг вкладов с различными сроками и условиями хранения, позволяющие увеличить приток денежных средств.

Государственный Народный коммерческий банк по-прежнему занимает ведущие позиции на рынке депозитов частных лиц, которые составляют 6% от общей суммы частных депозитов по республике. Общий объем депозитов коммерческих банков в 2016 году увеличился на 25,2 процента и составил 44,6 трлн. сум. Это, в свою очередь, оказало позитивное влияние на увеличение объемов активов банков на 15,2 трлн. сум или 23,3 процента и по состоянию на 1 января 2017 года составило 80,4 трлн. сум. [1] Основной прирост депозитов наблюдался в период с марта по август всего прироста, а уменьшение в третьем квартале произошло, очевидно, вследствие затронувшего расширения санкций против Российской экономики, но к началу 2017 года ситуация на депозитном рынке Узбекистана значительно нормализовалась. Банками в 2017 году активизировалась депозитная политика по привлечению наиболее дешевого источника.

Анализ депозитного рынка в течение нескольких лет (период с 2012 по 2016гг.) показал, что данная структура является быстро мобильной и растущей основой формирования ресурсной базы банковской системы. За 5 лет объем депозитов вырос в 1,4 раза, депозиты небанковских юридических лиц увеличились на 4 трлн.сум, а депозиты физических лиц на 2,5 трлн.сум. Основную часть этой массы составили депозиты до востребования – 51%, представляющие собой наиболее широко используемые юридическими и физическими лицами счета. На них накапливается все большее количество денежных средств населения в банках. Однако увеличение данного вида вкладов по сравнению со срочными депозитами нежелательно для банков, так как имеет место возможность изъятия в любой момент средств владельцем счета и поэтому требует иметь в наличии в обороте повышенную долю высоколиквидных активов (остатки средств в кассе и др.) за счет сокращения доли менее ликвидных, но приносящих высокие доходы активов. В данном случае происходит снижение доходности банка для того, чтобы поддерживать на соответствующем уровне ликвидность.

Следовательно, рассмотрев структуру депозитов банковской системы Узбекистана, можно отметить, что в республике имеются внутренние необходимые для жизнедеятельности экономики и банков, в частности,

финансовые ресурсы, но реальность нашей действительности свидетельствует о том, что все-таки большинство сбережений население не вкладывает в банки. Причинами данного положения являются и некоторая экономическая нестабильность и многочисленные случаи, когда банки устанавливают на депозитные проценты ниже, чем размер дивиденда на акцию, или не восполняют долю потери платежеспособности суммы от инфляционных факторов. Несомненно, сказалась и неплатежеспособность национальной валюты. При этом больше всего потеряло денежные средства население.

В этой связи банкам при поддержке государства необходимо реализовать следующие меры:

- снизить до минимума ставки налога на доходы физических лиц, т.е. вкладчиков с учетом суммы ежемесячных вкладов;

- предоставить налоговые льготы банкам, которые используют собственные средства для поддержки покупательной способности вкладов населения, т.е. направление на индексацию беспроцентных вкладов. Необходимо придерживаться определенных принципов в проведении банковской политики, чтобы население реально стремилось к росту объема собственных вкладов.

Рассматривая банк как сложную многогранную систему необходимо видеть не только хозяйственные, организационно-управленческие, но и, что очень важно, социальные аспекты ее функционирования. Особый характер банковской деятельности в данной сфере должен определяться целостностью и разнообразием оказываемых им банковских услуг, наличием внутренних факторов саморазвития, предопределяющих в основном ее финансовую стабильность.

Развитие депозитной политики банков должно определяться несколькими группами факторов, охватывающих разные уровни экономики Узбекистана, а также влиянием внутриэкономических факторов и уровней.

Учитывая множественность конкретных сценариев банковской политики, целесообразно в рамках данного исследования ограничиться рассмотрением принципиально отличающихся подходов к функционированию производственно-хозяйственных субъектов. Если рассматривать только основные сценарии функционирования экономики субсидируемых территорий, то можно выделить три существенно различающихся варианта банковской политики, а именно:

- депрессивные территории (районы) сохраняют существующий в настоящее время статус субсидированных районов, которые регулярно получают определенное количество финансовых ресурсов из республиканского бюджета, но не имеют какого-либо особого режима

осуществления производственно-хозяйственной деятельности в рамках данного района;

- для депрессивных районов вводится особый режим производственно-хозяйственной деятельности, но этот режим имеет существенные ограничения и, в основном, направлен на поддержку сферы материального производства, при этом организации, входящие в рыночную инфраструктуру, в том числе банки, не получают каких-либо льгот и преференций;

- на территории депрессивных районов вводится режим свободной экономической зоны, при котором широкие льготы и преференции распространяются не только на сферу материального производства, но и охватывает все виды и разновидности производственной и коммерческой деятельности, включая банки.

По первому сценарию остается высокая вероятность выбора пассивной стратегии по привлечению финансовых ресурсов вкладчиков основной частью банков. Это означает, что банковский сектор будет дистанцироваться от активного участия в осуществлении инновационно-инвестиционных проектов, связанных с необходимостью вложения финансовых ресурсов на длительные сроки, где доля депозитных вкладов значительна.

Второй сценарий – рост вкладов и развития инновационно-инвестиционной деятельности банков предполагает внедрение режима специальной экономической зоны. При этом следует заметить, что ликвидация льготного режима на территории подобных зон может привести к крайне тяжелым положениям не только в кредитно-финансовой системе в целом, но и к резкому снижению объемов сбережений населения. Последнее будет вызвано потерями постоянного рабочего места, миграцией населения и т.п.

В рамках третьего сценария можно прогнозировать ускоренный процесс дифференциации банков, появление наряду с действующими банками специализированных банков, деятельность которых должно быть нацелено на формирование депозитных вкладов, прежде всего за счет сбережений населения с последующим вложением их на инновационно-инвестиционные цели в различных сферах экономики. Это может привести к увеличению числа вкладчиков из числа населения депрессивных районов, появляется возможность по активизации деятельности банков в реализации средне и долгосрочных инвестиционных проектов, опираясь на средства вкладчиков. При этом, безусловно, изменятся стратегические цели депозитной политики банков, произойдет переход от одной стратегии, ориентированной на традиционные виды услуг с высокой страховой надежностью, но низкой доходностью, к широкому сектору инновационно-

инвестиционных стратегий – от традиционно-консервативной до рискованной, но доходной.

Возникают определенные потребности по формированию вкладов населения на различных условиях, но в рамках общего рынка услуг. Возникнут банки, ориентированные на долгосрочное кредитование и инвестирование в ценные бумаги корпоративных предприятий. Для осуществления крупных инвестиционных проектов будет возможность создать временные объединения или капитализацию вкладов населения. Развитие этой системы услуг сформирует потребность в предоставлении широкого круга банковских услуг, связанных с проведением различных мер по привлечению свободных средств населения с последующим их размещением их в социально значимые сферы экономики.

Никитаева Т.В., бакалавр ТЭ-114, 5курс

Трофимова Г.А., доцент, к.э.н.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

СТРУКТУРА МЕСТНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ МЕЛЕНКОВСКОГО РАЙОНА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассматривается структура местного бюджета на примере Меленковского района Владимирской области.

Ключевые слова: бюджет, функции бюджета, бюджетное устройство, бюджетная система.

Бюджет необходим как государству, так и региону, району для реализации его политических, экономических и социальных функций. Слово «бюджет» (англ. public budget) заимствовано из Англии, где канцлер казначейства приносил ежедневно в парламент мешок с деньгами и произносил речь, которая и называлась «бюджет», то есть «кожаный мешок». С помощью бюджета осуществляется главная задача — сопоставление фактических потребностей государства и средств для их удовлетворения.

Бюджет — это центральное звено системы финансов, поскольку финансы представляют систему денежных отношений, в процессе которых формируются и расходуются денежные фонды [1].

В статье 6 Бюджетного кодекса дается следующее определение бюджета: «Бюджет — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».

В данном определении выделяются следующие признаки:

1. Бюджет — это общегосударственный, централизованный фонд денежных средств, создаваемый для покрытия государственных расходов.

2. Бюджет — это финансовый план государства, в котором указаны его доходы и расходы в предстоящем году.

3. Бюджет — это основной финансовый план государства, на основании и во исполнение которого принимаются остальные финансовые планы.

Бюджетное законодательство и бюджетная практика различают бюджет государства и государственный бюджет.

На основании Конституции Российской Федерации начиная с 1994 г. государственный бюджет носит название «федеральный бюджет».

По экономическому содержанию бюджет государства — часть созданного валового внутреннего продукта (ВВП). Бюджет формируется в процессе распределения ВВП на различные фонды, которые полностью или частично могут направляться в бюджет. Бюджет выполняет три функции: формирования, использования и контроля.

Функцию формирования выполняют бюджетные доходы, включающие налоги, займы, доходы от государственной собственности (предприятий), доходы от эмиссии бумажных денег [1].

Основной источник бюджетных доходов — полученные в результате первичного распределения чистого национального продукта доходы хозяйствующих субъектов, а именно: заработная плата работников; доход лиц, работающих по найму; предпринимательская прибыль (промышленности, сельского хозяйства, торговли и других отраслей); рента; процент (прибыль банков и вкладчиков).

Функция распределения принадлежит конкретным целевым бюджетным расходам. Государство, выступая как совокупный хозяйствующий субъект, учитывает экономические интересы других участников воспроизводственного процесса, в связи с чем бюджетные расходы охватывают всю экономику.

Функция регулирования заключается в стимулировании или сдерживании социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных территорий, хозяйственных комплексов, хозяйствующих субъектов посредством бюджетного механизма.

Бюджетный механизм — составная часть финансового механизма, представленная совокупностью видов и форм организации бюджетных отношений, специфических методов мобилизации и использования бюджетных средств, принципов планирования и финансирования, условий и методов осуществления финансового контроля.

Организацию государственного бюджета и бюджетной системы страны определяет бюджетное устройство.

Бюджетное устройство — это структура и принципы построения бюджетной системы, взаимоотношения между ее отдельными звеньями, правовые основы функционирования бюджетов, процедурные стороны формирования и использования бюджетных средств.

Основы бюджетного устройства обуславливаются формой государственного устройства страны. Составной частью бюджетного устройства является бюджетная система.

Бюджетная система — это совокупность бюджетов государства, административно-территориальных образований, самостоятельных в бюджетном отношении государственных учреждений и фондов, основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и правовых нормах [1].

Построение бюджетной системы зависит от формы государственного и административного устройства страны.

Местный бюджет (бюджет муниципального образования) — это форма образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления, путём исполнения расходных обязательств соответствующего муниципального образования.

Доходы местных бюджетов в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации формируются за счёт собственных доходов и доходов за счёт отчислений от федеральных и региональных регулирующих налогов и сборов.

К собственным доходам местных бюджетов относятся:

- налоговые доходы:

1. земельный налог,

2. налог на имущество физических лиц;

- неналоговые доходы: формируются за счет части прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и прочих обязательных платежей. Размер отчислений в местный бюджет устанавливается правовым актом органов местного самоуправления;

- доходы, полученные местными бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций из Федерального фонда компенсаций или региональных фондов компенсаций.

Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации те муниципальные образования, которые не могут самостоятельно сформировать бюджет, имеют возможность финансовой поддержке регионального и федерального уровней в виде дотаций. Дотация - это бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов.

Рассмотрим исполнение бюджета муниципального образования Меленковский район Владимирской области за 2016, 2017 года. Бюджет муниципального образования Меленковский район за 2017 год исполнен по:

доходам в сумме 783408,8 тыс. рублей;

расходам в сумме 786157,6 тыс. рублей.

Превышение расходов над доходами – дефицит районного бюджета составил 2748,8 тыс. руб.

По отношению к 2016 году доходная база районного бюджета возросла на 5,1% за счет собственных доходов бюджета.

Налоговые и неналоговые доходы сложились в сумме 159910,3 тыс. руб.- 95,8% к плану года. Доля собственных средств района при формировании бюджета составила 20%.

В структуре налоговых платежей основной источник доходов – налог на доходы физических лиц – 99636,5 тыс. рублей, что составляет 69,7% от общей суммы налоговых доходов.

Задолженность по налоговым платежам в местный бюджет (включая пени и штрафы) по состоянию на 01.01.2018 составило 3136,3 тыс. рублей или 2,2% от общей суммы налоговых доходов бюджета Меленковского района за 2017 год.

Поступление неналоговых доходов в бюджет Меленковского района составило 17035,8 тыс. рублей или 79% к плановым назначениям. Относительно уровня 2016года объём неналоговых доходов районного бюджета возрос в 2,4 раза за счёт поступлений от платных услуг и платы за негативное воздействие на окружающую среду [2].



Рисунок 1 – Доходы Меленковского района

В 2017 году в районный бюджет не в полном объёме поступили доходы от использования имущества и земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, а также от земельных участков, собственность на которые не разграничена.

Сумма поступлений от аренды имущества, находящегося в муниципальной собственности, за 2017 год составило 6530,8 тыс. рублей, что составляет 59,1% от утверждённого плана.

Финансовая помощь из областного бюджета в 2017 году составила 619437,2 тыс. рублей.

В структуре межбюджетных трансфертов дотации занимали 36,8%, поступление которых составило 228308 тыс. рублей. Удельный вес субсидий

в объеме межбюджетных трансфертов районного бюджета в отчетном периоде составил 15,1% или 93852, 9 тыс. рублей.

В 2017 году объем полученных из областного бюджета субвенций составил 271232,1 тыс. рублей или 43,8% в общем объеме безвозмездных трансфертов. Иные межбюджетные трансферты за период 2017 года поступили в сумме 26103,1 тыс. рублей и занимали 4,2% в объеме финансовой помощи районному бюджету.

Расходы по обязательствам местного бюджета исполнены в сумме 786157,6 тыс. руб. или на 96,9% от годового плана, что ниже аналогичного периода 2016 года на 61345,5 тыс. руб.

Наибольший удельный вес составляют следующие отрасли: ЖКХ - 9,7% или 76441 тыс. рублей, социальная политика – 6,4% или 50502,1 тыс. рублей, культура – 5,9% или 46774,6 тыс. рублей.

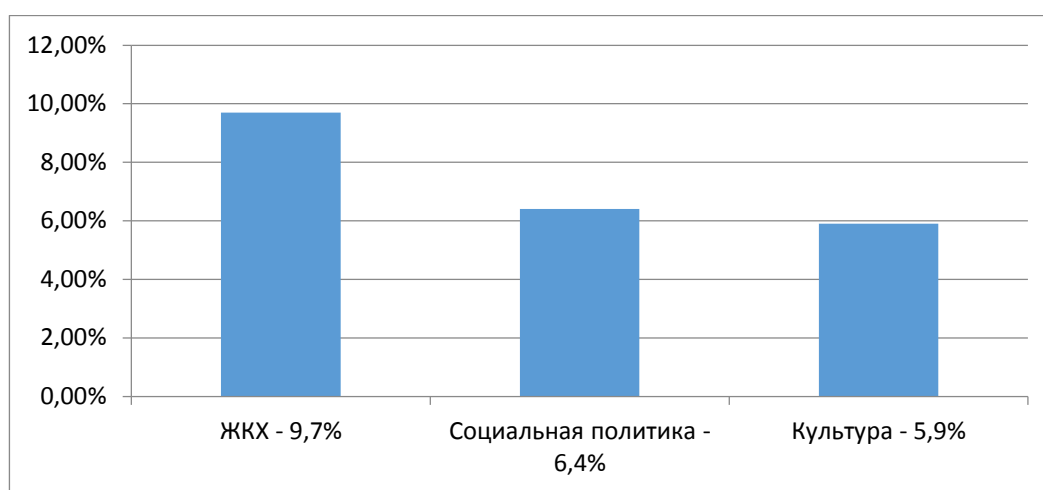


Рисунок 2 - Расходы по обязательствам местного бюджета

Дотация из районного фонда финансовой поддержки поселений (РФФПП) в 2017 году составила в сумме 56750,4 тыс. рублей или 7,2%.

Объем муниципального долга на 1 января 2018 года сложился в сумме 74928,2 тыс. руб.

Просроченная кредиторская задолженность на 01.01.2018 года по бюджетным обязательствам района отсутствует [2].

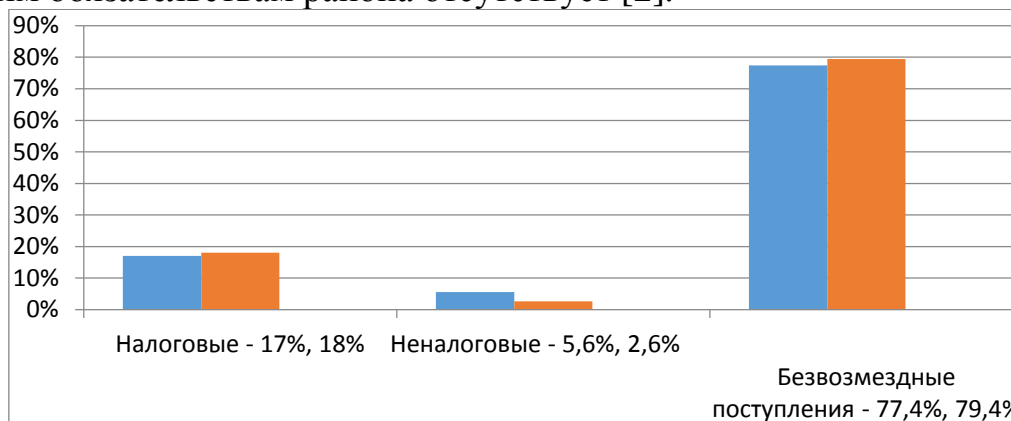


Рисунок 3 - Структура динамики исполнения основных показателей районного бюджета 2016г., 2017г.

Таким образом, мы рассмотрели на примере Меленковского района Владимирской области структуру формирования и исполнения бюджета муниципального образования. Рост доходов районного бюджета обеспечивается за счёт: расширения налогооблагаемой базы, стимулирования экономического развития организаций; введения новых предприятий и производственных мощностей; роста денежных доходов населения; легализации заработной платы работников и выведения из тени доходов физических лиц; развитие малого и среднего бизнеса; государственной поддержки инвестиционной деятельности. Основными налогоплательщиками являются: ООО «Меленковский консервный завод», ООО «Литмаш-М», Меленковское районное потребительское общество, ОАО ПЗ «Илькино», СПК ПЗ «Дмитриевы горы», ООО «Мелагро».

Литература:

1. Белоножко, М.Л. Государственные и муниципальные финансы: учебник / М.Л. Белоножко, А.Л. Скифская. — СПб: ИЦ «Интермедия», 2014. — 208 с.
2. Официальный сайт администрации Меленковского района Владимирской области. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.melenky.ru/ekonomika/budget/4647-ispolnenie-rajonno-go-byudzheta-na-01-11-2017-g> (дата обращения: 15.04.2019)

Николаев В.А., студент 4 курса
Ефимов О.Н. кандидат философских наук, доцент
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»

РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОГО БИЗНЕСА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена динамика числа филиалов и иных обособленных подразделений страховых организаций. Раскрыта роль сети филиалов страховых компаний на страховом рынке России, как государственной, так и частной формы собственности. Особое внимание уделено причинам ликвидации филиалов, рассматривая их как с негативной, так и с положительной стороны.

Ключевые слова: страховой портфель, страховая организация, финансовая устойчивость.

Филиальный бизнес на страховом рынке можно с уверенностью отнести к разряду сложных. Он требует серьезных финансовых вложений и хороших знаний в области страхования, а постоянно растущая конкуренция не дает расслабиться. Но, беря во внимание, то что спрос на услуги страхования только повышается, заниматься страховым бизнесом перспективно и выгодно [1].

Также, расширение территории своей деятельности позволяет приблизиться к клиенту, тем самым, привлечь дополнительное количество договоров в страховой портфель и произвести «распределение» возможных убытков, вызванных наступлением страхового события с региональным характером, тем самым, повышая финансовую устойчивость страховщика.

Вопросам общего страхования, а также деятельности филиалов страховщиков посвящен ряд работ российских ученых-экономистов, идеи и положения которых использованы в данной работе [1; 3–5; 7].

Проанализируем данные, по числу филиалов и иных обособленных подразделений на страховом рынке России за 2012-2017 год.

*Таблица 1. Число филиалов и иных обособленных подразделений страховых организаций, единиц**

		2012	2013	2015	2016	2017
Российская Федерация	Всего (по всем формам собственности)	5 081	5 180	4 839	3 942	3 587
	Частная собственность	3 515	3 720	3 547	2 784	2 529
Центральный федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	3 586	3 647	3 534	2 667	Нет данных
	Частная собственность	2 699	2 862	2 806	2 009	Нет данных
Северо-Западный федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	281	287	217	231	Нет данных
	Частная собственность	67	71	45	25	Нет данных
Южный федеральный округ (с 29.07.2016)	Всего (по всем формам собственности)	Нет данных	Нет данных	Нет данных	89	Нет данных
	Частная собственность	Нет данных	Нет данных	Нет данных	69	Нет данных
Северо-Кавказский федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	34	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Приволжский федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	470	461	442	395	Нет данных
	Частная собственность	264	246	269	275	Нет данных
Уральский федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	262	290	239	236	Нет данных
	Частная собственность	145	151	102	98	Нет данных
Сибирский федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	215	257	178	230	Нет данных
	Частная собственность	197	239	150	214	Нет данных

Дальневосточный федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	147	143	130	94	Нет данных
	Частная собственность	89	85	96	94	Нет данных
Крымский федеральный округ	Всего (по всем формам собственности)	Нет данных	Нет данных	30	Нет данных	Нет данных
	Частная собственность	Нет данных	Нет данных	30	Нет данных	Нет данных

*Таблица создана автором по материалам опубликованных на официальном сайте ЕМИСС: государственная статистика [6; 8]

Анализируя табл. 1, можно сказать, что число филиалов страховых компаний по всем формам собственности по всей Российской Федерации на 2017 год в сравнении с 2012 снизилось на 29,4%. Несмотря на небольшое увеличение в 2013 году на 1,94%. Число филиалов страховых компаний иностранной или смешенной формы собственности, которые учтены в таблице, также уменьшается [2].

О частной форме собственности стоит сказать, что так же произошел спад филиалов на 2017 год в сравнении с 2012 он составил 28,05%. Что составляет 92,48% процента от компаний по всем формам собственности.

К сожалению, данные за 2014 год на сайте Федеральной статистики отсутствуют.

Уход страховых компаний со страхового рынка зависит от нескольких факторов:

- Укрупнение страховых организаций, эта операция проводится для повышения доверия страховых компаний, путем закрытия шатких и неразвитых компаний, которые по прогнозам не имеют развития в будущем.
- Отзыв лицензии. Данная операция происходит в случае добровольной инициативы субъекта страхового дела — на основании его заявления в письменной форме об отказе от осуществления предусмотренной лицензией деятельности, либо в случае нарушения законодательства РФ.
- В связи с участием страховых компаний в «отмывании доходов».
- В связи с снижением уставного капитала.
- В связи с потерей ликвидности.
- Утрата способности выполнять требования по страховым обязательствам.
- Предоставление недостоверной отчетности и другие [1].

Аналогично рассмотрим частную форму собственности на графике.

На графике представлены 6 округов Российской Федерации: Северо-Западный, Южный (с 29.07.2016), Приволжский, Уральский, Сибирский, Дальневосточный федеральные округа. Данные представлены с официального сайта Федеральной статистики.

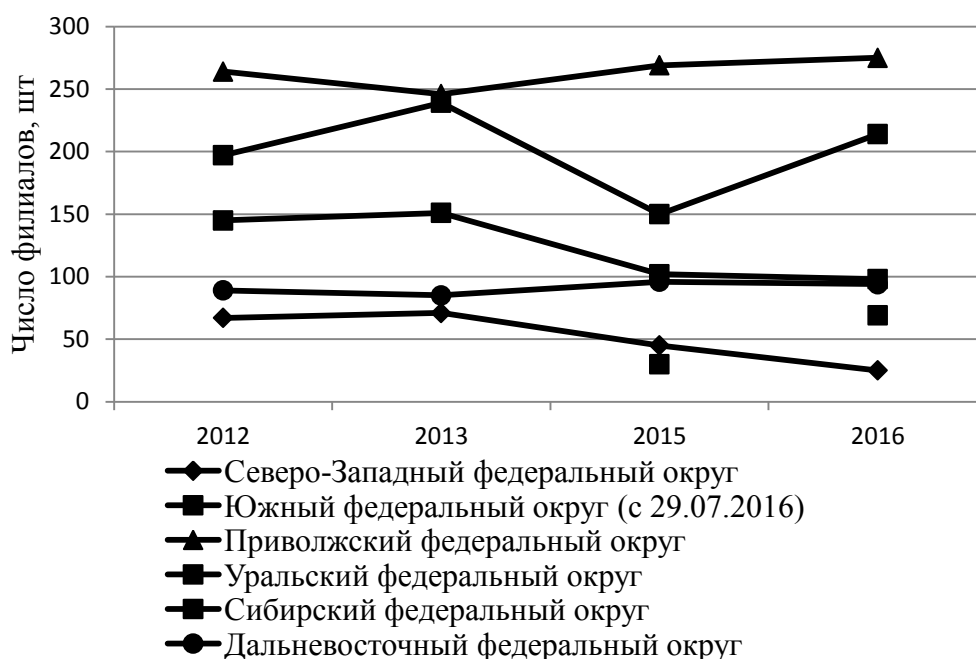


Рисунок 1 – Число филиалов, иных обособленных подразделений страховых организаций по частной форме собственности, единиц

На графике видно, что более 50% рынка Приволжского федерального округа и более сосредоточено у 3-6 страховщиков, работающих в регионах. Причем, несмотря на большие просторы России, во всех регионах присутствуют одни и те же крупные страховщики, доминирующие на региональных рынках. Лишь на пяти рынках Приволжского федерального округа в число лидеров удалось пройти местным компаниям. В Татарстане они собирают половину взносов лидеров-страховщиков (27,83 из 52,47%) в Чувашии, Самарской, Саратовской и Ульяновских областях в лидеры прошли по одной местной компании которые собирают 10-20% страховых взносов лидеров [5].

Таким образом, сокращение филиалов на страховом рынке можно рассмотреть как и с положительной, так и отрицательной точки зрения. К положительным факторам следует отнести постоянные сокращения ненадежных компаний, которые не силах выполнить свои основные функции. К отрицательным – сокращение страховых организаций в целом, так как это приводит к уменьшению филиалов в каком-либо регионе, где возможно и так мал выбор среди страховых организаций.

Литература:

1. Архипов А.П. Страхование. Современный курс: учеб/ А. П. Архипов [и др.] – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
2. Ефимов О.Н. Иностранный страховой бизнес в России: обзор и анализ правового положения по российскому законодательству. Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 4. С.9

3. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий «страхование», «страховое дело» и «страховой бизнес». Страховое дело. 2015. № 3 (264). С. 18-22.
4. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140
5. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе «страховой бизнес – страхователь». Страховое дело. 2015. №2 (263). С. 37-41.
6. ЕМИСС – Официальные статистические показатели: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/>, свободный. (Дата обращения 12.02.2019).
7. Зобова Е. В., Косенкова Ю. Ю. Развитие страхового рынка в России на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы. 2016. № 11(057). С. 37-42
8. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. (Дата обращения 12.02.2019).

Никонова Юлия Сергеевна, магистрант
Балтийский Федеральный Университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

СИСТЕМА КРІ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты системы ключевых показателей эффективности и ее связь с концепцией ССП, а также процесс разработки системы на примере сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: КРІ, ключевые показатели эффективности, стратегия компании, мотивация персонала, сбалансированная система показателей.

Система ключевых показателей эффективности как важнейший инструмент финансового контроллинга со времен своего возникновения в 1990-х гг. стала очень популярна не только за рубежом, но в России. Несмотря на то, что в области системы КРІ накоплен большой опыт, по-прежнему не прекращаются дискуссии относительно ее содержания, этапов, состава показателей и их разработки и внедрения в компании разных отраслей. Среди наиболее известных западных школ, внесших значительный вклад в развитие КРІ, выделяют:

1. Концепция управления по целям (Management by Objectives, MBO) П. Друкера (1954 г.);
2. Всеобщий менеджмент качества (Total Quality Management, TQM) (70-е гг. XX в.);

3. Система управления на основе показателя экономической добавленной стоимости (EVA) С. Штерна (начало 1990-х гг.);

4. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) Д. Нортон и Р. Каплана (1992 г.);

5. Система оценки эффективности деятельности и роста (Effective Progressand Performance Measurement) К. Робертса и П. Адамса (1993 г.);

6. Универсальная система показателей деятельности (Total Performance Scorecard) Р. Хьюберта (2003 г.) и ряд других.

В таблице 1 приведена сравнительная характеристика подходов зарубежных и отечественных авторов к пониманию сущности ключевых показателей эффективности.

Во многих сущностных характеристиках отсутствует связь ключевых показателей эффективности с корпоративной стратегией, поэтому сформулируем емкое и полное определение KPI. Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicator, KPI, КПЭ) – оценочная методика компании, направленная на формирование показателей, способствующих достижению целей, используемых руководителями подразделений для оценки эффективности и результативности деятельности сотрудников, а также контроля реализации стратегия.

Таблица 1. Подходы к пониманию сущности ключевых показателей эффективности

Автор	Сущностная характеристика KPI
Нортон Д., Каплан Р.	Мера, составляющая механизма последовательного доведения до персонала стратегических целей компании и контроль за их достижением.
Хьюберт К.	Меры результатов, связанные с ключевыми факторами успеха и стратегическими корпоративными целями, которые используются для анализа и оценки функционирования конкретного бизнес-процесса.
Фэррис П.	Система оценки, которая измеряет в количественных показателях динамику или характеристику.
Эккерсон У.	Мощный инструмент для осуществления организационных изменений.
Пармендер Д.	Характеристика или параметр, с помощью которого измеряется достижение цели.
Ветлужских Е. Н.	Система оценки эффективности достижения стратегических целей компании и инструмент контроля правильности реализации стратегии.
Клочков А. К.	Не просто показатели, а система, которая используется для достижения главных целей бизнеса: привлечение и удержания клиентов, рост компетенций работников, увеличение доходов и снижение затрат.
Бувин Н. Н.	Измерители достижимости целей, а также характеристика эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного работника.
Яковлева Т. Г.	Параметры, которые позволяют оценить эффективность выполняемых действий.
Попович А. М., Хвоина И. С.	Система финансовых и нефинансовых показателей, которые влияют на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели.

Систему KPI в компании можно внедрить как своими силами, так и с привлечением консультантов. В первом варианте снижаются расходы и сроки внедрения системы, но увеличивается вероятность субъективности

принятия решений, а также появляется необходимость отрыва работников от основной деятельности. На рисунке 1 представлен процесс разработки и внедрения системы КРІ.

Цели и ключевые показатели результативности для каждой определенной должности в компании в первую очередь зависят от ее стратегии. Так, на втором этапе разработки КРІ компания должна руководствоваться выбранной стратегией развития. Стратегия компании – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. К классическим стратегиям М. Портера относятся три стратегии: «лидерство по издержкам», «дифференциации» и «концентрации». Данные стратегии можно сопоставить с базовыми стратегиями М. Трейси и Ф. Вирсема, а именно «операционное совершенство», «лидерство по продукту» и «близость к клиенту» соответственно.

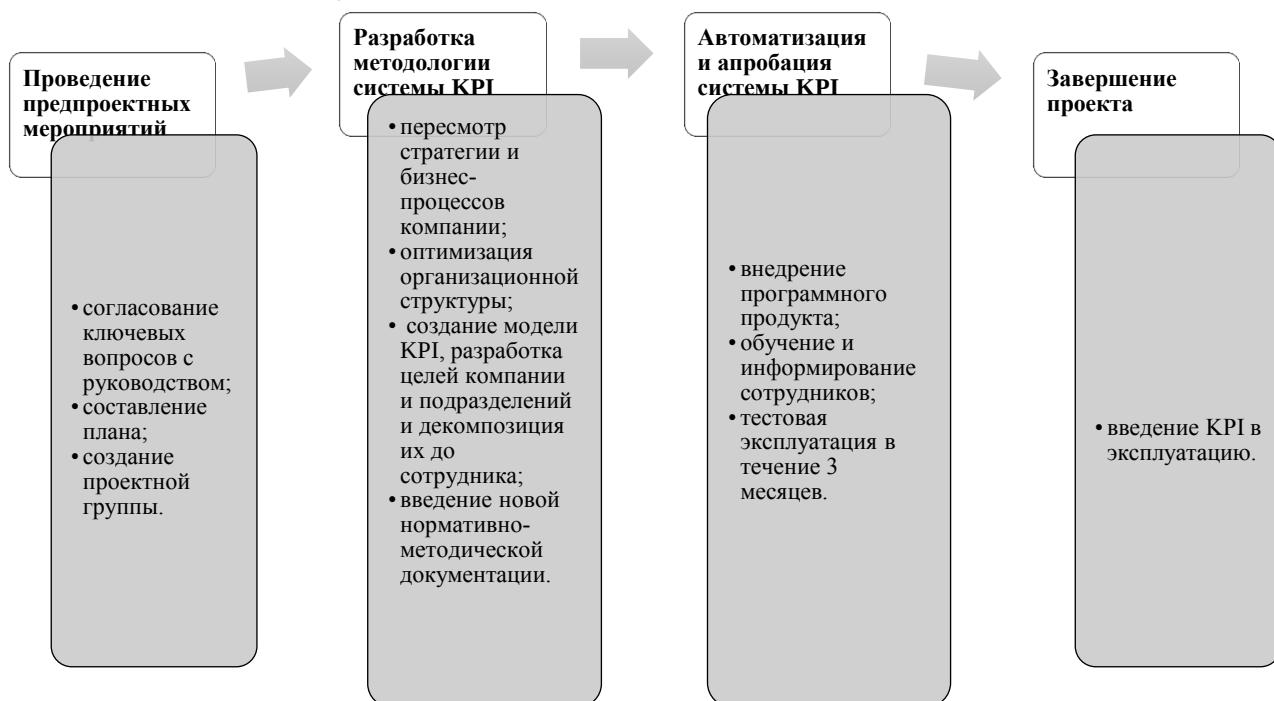


Рисунок 1 - Процесс разработки и внедрения системы ключевых показателей эффективности

При разработке системы ключевых показателей эффективности необходимо учитывать тот факт, что показатели бывают запаздывающими и опережающими. Запаздывающие показатели характеризуют деятельность за прошедший период, например, доля рынка, выручка от продаж, удовлетворенность клиентов. Такие показатели легко определить и зафиксировать, но они не отражают текущей деятельности и не дают возможности прогнозировать. Опережающие показатели обычно оценивают промежуточные процессы и действия, например, количество времени, проведенного с клиентами, уровень часовой выработки, уровень невыходов на работу. Такие показатели имеют прогнозный характер и позволяют

компании корректировать действия на базе их результатов, но, в то же время, их трудно определить и зафиксировать [1].

Одна из проблем, которая может возникнуть при внедрении системы ключевых показателей, связана с непониманием подходов к оценке бизнес-проектов и бизнес-процессов. Проект – это уникальная деятельность, ограниченная временными рамками, которая направлена на достижение конкретной цели, при этом создается уникальный продукт при заданных ресурсах и требованиях к качеству и уровню риска. Бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных видов деятельности, преобразующая по определенной технологии входы в выходы, которые представляют ценность для потребителя [2].

Далее на примере сельскохозяйственной организации, которая планирует строительство нового свинокомплекса в рамках своей стратегии развития рынка и географической экспансии, представим маркеры для ключевых показателей на стадии «Строительство» как проекта и стадии «Эксплуатации» как совокупности бизнес-процессов (рис. 2).

Цель Директора по строительству – закончить максимально быстро проект в регламентированные проектом сроки, без превышения бюджета на строительство, а основная задача – ввести строительство с соблюдением СНиПов и законодательных нормативов, при этом соблюдая сроки завершения объекта (ввод готового объекта в эксплуатацию) и минимизировать стоимость работ и материалов без сопоставимости со сроками эксплуатации в будущем. Тогда мотивация Директора по строительству: 10-15% от суммы ФОТ за весь период проекта к выплате после безаварийной работы производства или необходимых дополнительных инвестиций, например, в инфраструктуру в течение 3 или 5 лет после ввода объекта полного цикла в эксплуатацию.

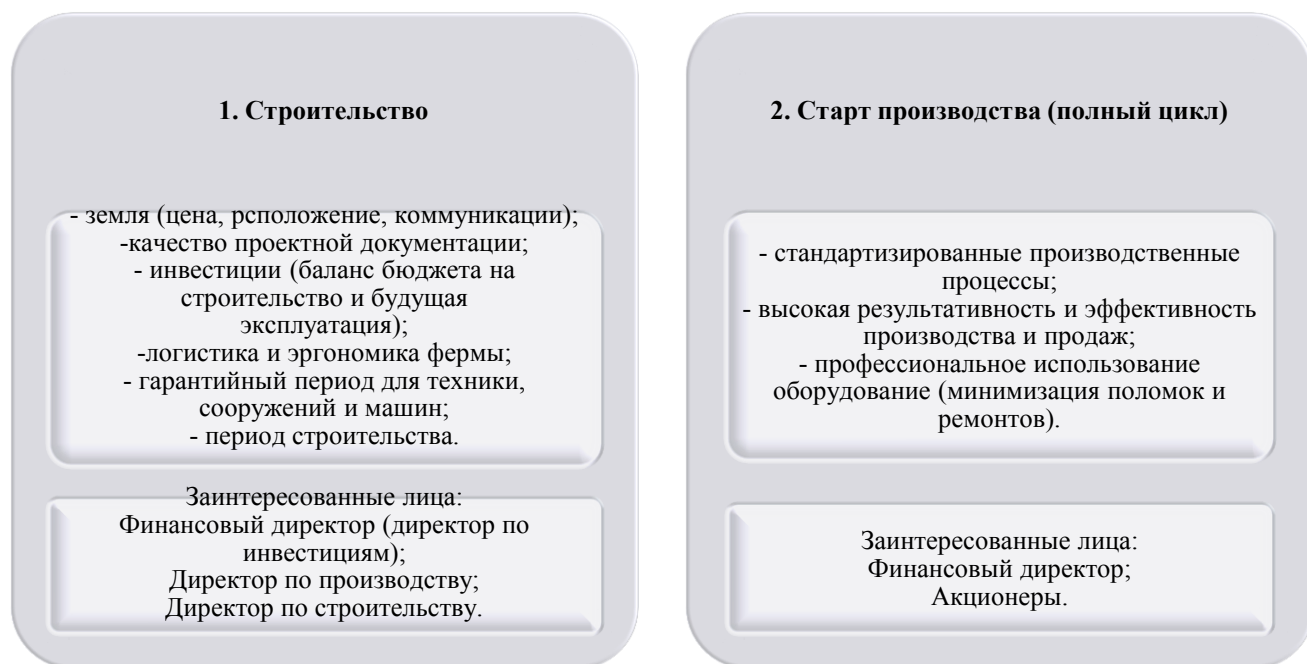


Рисунок 2 - Маркеры системы KPI для проекта и процесса

Под целью производства понимается: увеличение прибыльности акционерного капитала через организацию стабильной высокоэффективной работы каждого из производственных предприятий (свиноферма, растениеводство, убойной цех в будущем) путем оптимизации структуры затрат и формализации процессов. Цель Директора по производству – получить качественно работающее производство с хорошей эргономикой, низкими затратами на обслуживание оборудования и безаварийной работой (хорошим гарантийным сервисом). На этапе строительства основная задача Директора по производству – получить качественное производственное предприятия полного цикла, с хорошей эргономикой и низкими эксплуатационными расходами. С одной стороны, Директору по производству интересно максимально быстро запустить производство, с другой стороны, для него важно, чтобы производство работало безаварийно в следующие 5-15 лет (в зависимости от сроков полезного использования оборудования), без крупных инвестиций в ремонт или запасные части и важно качество произведённых при строительстве работ. Тогда мотивация Директора по производству есть процент от суммы проектных работ по последнему контракту с проектировщиками с целью на этапе подготовки технического задания для проектировщиков описать все основные производственные бизнес-процессы с указанием количества единовременной нагрузки на 1 м² строящихся площадей. Это позволит снизить инвестиции в строительство и упростит процедуру проектирования, что позволит привести проекты по новому строительству к типовому проекту. Таким образом, Директор по производству будет заинтересован в регламентации процессов внутри действующего предприятия, чтобы снизить свои временные затраты на подготовку технического задания.

После ввода каждого из производственных объектов в эксплуатацию сотрудники участвуют в каждодневном операционном процессе, и KPI должны строиться на основании показателей ключевых стратегических целей компании в части прибыльности бизнеса, занимаемой доли на рынке, рыночной стоимости группы компаний.

Как и любую систему управления компанией, систему KPI необходимо автоматизировать, причем не с помощью электронных таблиц, так как это достаточно трудоемкий процесс. Рекомендуется для этой цели приобрести программный продукт или внедрить систему в уже используемый программный продукт. Примеры оптимальных ПО: MS AXAPTA (Navision); 1C: Управление по целям и KPI; SAPR/3; MS Visio; Business Studio; KPI Monitor и другие.

Одной из самых популярных методик в России, применяющих ключевые показатели эффективности, стала сбалансированная система показателей Р. Каплана и Д. Нортон, которая также зиждется на целеполагании и декомпозиции П. Друкера. Сбалансированная система показателей эффективности – это система управления компанией, которая позволяет поэтапно реализовывать стратегические цели компании, переводя

их на язык операционного управления и контролируя реализацию стратегии на основе ключевых показателей деятельности [3]. Она обеспечивает обратную связь между внутренними бизнес-процессами и внешними показателями, необходимую для повышения стратегической эффективности и достижения необходимых результатов. На рисунке 3 представлена взаимосвязь компонентов сбалансированной системы показателей.

Перечислим критерии, по которым можно оценить эффективность разработанной и внедренной ССП: достижение стратегических целей компании; сравнение изменения выручки и расходов на заработную плату; влияние премиального фонда на динамику производства и продаж; изменение доли компетентных работников в общем составе сотрудников; соотношение динамики эффективности работников и расходов на систему вознаграждения.



Рисунок 3- Основные элементы системы управления эффективностью компании через систему сбалансированных показателей

Таким образом, система ключевых показателей одна из самых эффективных инструментов топ-менеджмента, который позволяет осуществлять изменения в компании и вести ее в новом направлении. Так, система КРІ доказывает свою эффективность в западных компаниях уже более сорока лет, а в российских – более двадцати лет. Тем не менее, такой инструмент управления при его неправильном использовании может привести компанию к хаосу в случае, если КПЭ неточно трансформируют

стратегию или цели компании в оперативные действия и деморализуют сотрудников. Работники будут стремиться к разным целям, мешать друг другу, а прилагаемые усилия не приведут к ожидаемым результатам.

Литература:

1. Бувин Н.Н. Ключевые показатели эффективности: как разработать и внедрить // Финансовый директор. 2016. Вып. 5. С. 123-135.
2. Ветлужских Е. Н. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI / Е. Н. Ветлужских. 6-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2018. 224 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/ Р. Каплан, Д. Нортон. 3-е изд. М.: Олимп-бизнес, 2017. 320 с.

Олишевец Е.В.

Омский государственный педагогический университет, г. Омск, Россия

СУЩЕСТВУЮЩИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: В настоящее время, несмотря на увеличение количества научных исследований в области оптимизации оплаты труда, одним из главных остается заработная плата, так как она занимает лидирующее положение в структуре доходов человека, является основным источником удовлетворения его потребностей. Рассматривая проблему экономических изменений, происходящих в России и мире возникает необходимость создания такой системы оплаты труда, которая позволит адаптироваться с экономическим реалиям и потребностям сотрудников организации. Рассматривая зарубежный опыт, возникает возможность корректировки существующих систем оплаты труда, основываясь непосредственно на ключевых действующих показателях оплаты труда и их эффективности.

Ключевые слова: системы оплаты труда, мотивация, заработная плата, квалификация.

Рассматривая зарубежный опыт оплаты труда можно констатировать, что на сегодняшний момент используются европейские системы оплаты труда, которые основываются непосредственно на результатах труда работников предприятий. Руководители предприятий предпочитают оплачивать форму труда по результатам проделанной работы, а не за проведенное на работе время. Возникает вопрос как измерить эффективность труда работников, оценить качество выполненных сотрудниками работ, как выделить целесообразные критерии эффективности для предполагаемой должности. Все это нацеливает руководителей пересмотреть систему оплаты труда сотрудников так, чтобы получаемая заработная плата сотрудников была справедлива и представлена в форме мотивирующего аспекта как для сотрудника так и для работодателя. Разработка новой системы оплаты труда

подразумевает под собой не только смену модели управления коллективом предприятия, но и выработку новых подходов управления премиальной частью оплаты труда с акцентом на индивидуальные критерии и показатели эффективности труда специалиста. Таким образом, в данном случае возникает необходимость пересмотра существующих систем оплаты труда Российских организаций, задействовав опыт зарубежных стран с развитой рыночной экономикой, компании которых используют нормирование труда на высоком уровне. Представленный опыт зарубежных стран необходимо использовать с учетом специфики работы Российских компаний.

В функционирующих организациях России уже сформированы системы оплаты труда работников и переход на новые формы оплаты повлекут за собой всевозможные трудности в виде возражений и недовольства со стороны сотрудников предприятия, так как у сложившегося коллектива существует своя система мотивации к выполнению представленных перед сотрудниками задач, когда сотрудник видит взаимосвязь оплаты труда и выполнения своих трудовых обязанностей. Наиболее эффективным способом выбора системы оплаты труда является на этапе зарождения предприятия.

Оплата труда в России известна как невысокая, поскольку уровень бедности населения в государстве определяется по методу, крайне несовершенному, по факту снижающему ее истинный уровень. В частности в основе определения уровня жизни лежит, так называемый, прожиточный минимум, что само по себе уже свидетельствует о крайне низком качестве жизни. В 2017 году он составлял 11023 руб. 27 коп., а для пенсионеров – 8383 руб. В эти размеры должен войти минимальный набор продуктов, необходимых вещей, коммунальные услуги, медицинское обслуживание, образование, налоги. При этом средняя сумма коммунальных платежей за однокомнатную квартиру колеблется на уровне 3000-5000 руб. Следует также отметить, что прожиточный минимум в России установлен правительством ниже, чем заложено в бюджете [1, с. 417].

На территории России сегодня присутствует искусственная инфляция, которая возникает из-за стремления предпринимателя к нелегальному обогащению в определенных регионах страны. Это приводит к повышению цен на отдельные виды товаров, т.е. устанавливается завышенная цена на необходимый продукт производства, не имеющего конкурентоспособного аналога в регионе.

В России в настоящее время используются различные формы сдельной и повременной системы оплаты труда. В частности, в основе этих форм лежит тарифная система, которая учитывает уровни квалификации работников, сложность и условия труда и иные показатели [4, с.3]. С точки зрения российского законодательства, оплата труда в России включает в себя базовый оклад, переменную часть заработной платы (бонусы, премии) и нематериальное вознаграждения (страхование, официальное признание заслуг и другие) [2, с. 175].

В западноевропейских странах применяются и сочетаются различные виды систем оплаты и стимулирования труда, что зависит, прежде всего, от специфических особенностей страны [3, с. 160]. Так, идеологии американской и японской систем основана на двух противоположных концепциях – коллективизма и индивидуализма. Особенности национальных систем оплаты труда представлены в таблице 1, из которой мы видим цели представленной системы оплаты труда и их особенности. Рассматривая представленные системы, можем констатировать, что каждая система оплаты труда соответствует особенностям представленной страны и предполагаемого предприятия, что создает условия для заинтересованности как работника так и работодателя, помимо оклада заработной платы представлены всевозможные компенсирующие доплаты и выплаты.

Таблица 1. Особенности национальных систем оплаты труда

Страна	Цель системы	Особенности систем оплаты труда
Германия	Качество продукции	– заводские тарифные системы на основе отраслевых; – единые тарифные сетки на базе должностных месячных окладов; – интегральная оценка трудового вклада работников
Франция	Качество работы, мобилизация, инициатива	– индивидуализация оплаты труда; – балльная оценка труда работника по многим показателям; – высокая роль дополнительного вознаграждения
Англия	Доход компании	– распространенность участия в прибылях; – высокая гибкость
США	Стимулирование предпринимательской активности	– сочетание сдельной и повременной формы; – система двойных ставок; – распространение грейдинговых систем
Япония	Результативность, мастерство, стаж	– Системы против текучести кадров

Таким образом, можно сделать вывод, что применение зарубежных подходов и опыта, обеспечит формирование эффективной системы стимулирования в России, при внедрении зарубежного опыта так же необходимо создать эффективную систему оплаты труда к российским условиям, так как реализовать данные методы в условиях российского рынка в полном объеме вряд ли удастся, необходима адаптация данных методов к российской конъюнктуре рынка.

Литература:

1. Кузнецова, М. А., Юдина С. В. Сравнительный анализ систем стимулирования в России и за рубежом [Текст] / М.А. Кузнецова // Молодой ученый. – 2017. – №9. – С. 417-419.

2. Бобровникова, А.И. Развитие форм и систем оплаты труда в условиях рыночной экономики России [Текст] / А.И. Бобровникова // Территория науки. – 2017. – № 2. – С. 175-178.
3. Кирсанова, М.А. Зарубежные системы оплаты труда как опыт для России [Текст] / М.А. Кирсанова // В сборнике: Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике Сборник материалов XVII ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления "Зеленый росток". Под редакцией Г.С. Мерзликиной. – 2017. – С. 160-164.
4. Анников, А.Н., Саратова Ф.В. Оплата труда, как социально-структурирующий фактор [Текст] / А.Н. Анников, Ф.В. Саратова // Современные проблемы гуманитарных и общественных наук. – 2018. – Т. 18-2. – № 1. – С. 3-7.

Павлюк А.А.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет», г. Омск

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Финансовые потоки предприятия – это денежные отношения на всех стадиях распределения и перераспределения денежных средств. Финансовые потоки выполняют ряд важных функций для организации по обеспечению, контролю, учёту и координации движения денежных ресурсов.

Ключевые слова: Финансы, финансовые потоки, отток денежных средств, приток денежных средств, финансовая устойчивость.

Деятельность любого предприятия характеризуется движением финансовых потоков. Это определяет наличие у предприятия отношений с банками, персоналом, поставщиками и другими юридическими лицами. Финансовые потоки возникают у организации в ходе закупки материалов, сырья, оборудования, в ходе взаимоотношения предприятия с другими организациями, при осуществлении инвестиционной деятельности, то есть осуществлении финансовых вложений или покупки основных средств.

Финансовые потоки характеризуют финансовые возможности предприятия. Благодаря правильному распределению финансов, организация может добиться значительных результатов в своей экономической деятельности.

В научной работе Е.А. Лазичевой финансовые потоки в организации определяются в двух видах – положительный приток и отрицательный отток. Положительный приток в организации складывается из выручки, из денежных средств полученных безвозмездно, целевого финансирования,

кредитов и займов полученных. Отрицательный отток складывается из выбытия денежных средств, направленных на оплату труда персонала, на покупку основных средств, выплату кредита, дивидендов и процентов по ценным бумагам. На сегодняшний момент в Российской Федерации стоит проблема отсутствия законодательно закреплённого термина «финансовый поток», решение данной проблемы невозможно, при неоднозначной трактовке термина и двойственности понятия финансового и денежного потока. Многие авторы обращаются к данной проблеме и пытаются дать своё определение, которое бы точно охарактеризовало понятие финансового потока. Но также другие авторы сопоставляют значение финансового и денежного потока, и не видят в данных понятиях разницы [1].

В научных работах зарубежных авторов по финансовому менеджменту термин «финансовый поток» практически не встречается. Они используют понятие денежного потока, которое произошло от английского варианта «cash flow», означающий поток кассовой наличности, поток денежных средств. Эффективное управление движением денежных средств способствует решению разнообразных задач финансового менеджмента. В условиях современной экономической ситуации большое количество предприятий сталкивается с определенными сложностями в процессе управления финансовыми потоками, основными из которых являются [2]:

1. отсутствие у компании полной оперативной информации о движении финансовых потоков, их величине и динамике;
2. разрозненность и несогласованность во времени финансовых потоков;
3. несоответствие запросов на финансирование действительным потребностям компании;
4. отсутствие проведения должной оценки необходимой величины привлекаемого финансирования, а также оценки сроков его погашения при получении замененных средств.

Анализ управления финансовыми потоками является неотъемлемой частью бесперебойной и эффективной работы любого предприятия. Основой для анализа являются следующие источники информации:

1. Бухгалтерский баланс;
2. Отчет о движении денежных средств;
3. Отчет о финансовых результатах.

Данные документы предприятия содержат всю требуемую информацию для анализа. Они помогут произвести все необходимые расчёты для того, чтобы сделать выводы об эффективности деятельности предприятия и управления финансовыми потоками. Н.И. Усик, считает что для того чтобы проанализировать эффективность управления финансовыми потоками в организации, стоит обратиться к следующим показателям [3]:

1. Ликвидность бухгалтерского баланса;
2. Платёжеспособность предприятия (текущая и перспективная);

3. Расчёт финансовых коэффициентов платёжеспособности предприятия;

4. Анализ финансовой устойчивости предприятия;

5. Анализ вероятности банкротства;

6. Рентабельность организации.

По мнению Н.И. Усика, в этой методике будет определена целесообразность оттоков финансовых ресурсов, сформулированы выводы по платёжеспособности и ликвидности предприятия, и о дальнейшей финансовой перспективе. Ведь именно эти показатели отражают эффективность деятельности предприятия. Оттого правильно ли распределяются финансовые ресурсы, зависит каждый из этих показателей. Таким образом, можно сделать вывод, для того чтобы финансовые потоки распределялись в нужном объеме и по назначению, нужно проводить их анализ. Анализ управления финансовыми потоками покажет, насколько эффективно организация распоряжается своими финансовыми ресурсами. Каждая из представленных методик может быть применена в ходе анализа потоков и оттоков. Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации финансовых потоков предприятия и их планирования на предстоящий период [1].

Управление потоками имеет немаловажное значение для комплексной оценки результативности предприятия. Все документы, входящие в состав финансовой отчётности, неразрывно связаны. Поэтому полноценное управление потоками возможно только в разрезе всей системы функционирования предприятия. Для того чтобы поддержать финансовое равновесие в процессе деятельности организации, повысить степень финансовой и производственной гибкости необходимо придерживаться механизма управления финансовыми потоками. Деятельность предприятия будет эффективна тогда, когда результат по финансовой деятельности фирмы будет иметь положительный результат. В противном случае, если результат отрицательный, руководству предприятия необходимо принять ряд мер для стабилизации ситуации.

Литература:

1. Лазичева Е.А. Исследование сущности финансовых потоков // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. №329. // [Электронный ресурс] /Лазичева Е.А. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-suschnosti-finansovyh-potokov>, свободный.
2. Липчиу Н.В. Финансы организаций: 5-е изд. [Текст] / Н.В. Липчиу. – М.: Магистр, 2015. – 254 с.
3. Усик Н.И. Управление финансовыми потоками предприятия: СПб.: НИУ ИТМО; ИХиБТ, 2014. 69 с. // [Электронный ресурс] / Усик Н.И. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/261/80261/files/itmo1433.pdf>, свободный.

4. Успенская И.Н. Финансовый анализ [Электронный ресурс]: И.Н. Успенская, Н.М. Русин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский гуманитарный университет, 2017. — 248 с. — 978-5-906912-96-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74747.html>, свободный.
5. Цибульникова В.Ю. Управление денежными средствами [Электронный ресурс]: В.Ю. Цибульникова. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2016. — 176 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72198.html>, свободный.

Петушкова П.О. студентка 4 курса,
Лазарева О.А. студентка 4 курса,
Мишин А.А., к.фил.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы дистанционного банковского обслуживания в России, темпы роста и развития.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, банк, банковский продукт, банкинг.

Актуальность выбранной темы обусловлена стремительными темпами роста дистанционного банковского обслуживания в России на протяжении нескольких лет, поэтому важным аспектом является изучение и исследование проблем и перспектив дальнейшего развития электронного банковского обслуживания.

Развитие экономики России в настоящее время невозможно без эффективной и результативной системы денежного обращения и использования инновационных банковских технологий, которые являются катализатором ускорения денежного оборота страны.

Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую очередь – изменения в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций. Особое влияние способствующее развитию дистанционного банковского обслуживания оказывают следующие факторы: усиление конкуренции среди банков способствует развитию и внедрению новых технологий; развивающиеся средства коммуникации, банк может обслуживать клиентов разных регионов, но есть проблема с передачей необходимых документов, но

в данном случае решением является электронно-цифровая подпись; развитие информационной инфраструктуры, подразумевает собой наличие и доступность каналов связи (интернет-сервис, сотовая связь).

Множество банков в настоящее время стремятся перейти от филиальной сети к системе дистанционного банковского обслуживания и, как следствие, увеличение операций, проводимых клиентами удаленно имеет свои проблемы, перспективы и решения. В связи с этим важным вопросом становится ускорение технологических процессов и сокращения времени на обработку запросов, документов и принятия соответствующего решения. Задача сокращения бумажного документооборота становится одной из важнейших в планах развития автоматизации.

Дистанционное банковское обслуживание – это технологии предоставления банковских услуг на основании передаваемых клиентами запросов удаленным образом, чаще всего с использованием интернет каналов и мобильной связи. В настоящее время большинство банков приобретают и разрабатывают системы дистанционного банковского обслуживания для работы с физическими и юридическими лицами. Преимуществом электронного или дистанционного сервиса заключается в экономии времени и сил для клиентов и экономии денежных затрат для банка.

Экономия времени – существенный критерий выбора, потому что клиенты имеющие собственный бизнес не имеют времени для того чтобы приезжать в отделение банка и ждать своей очереди. По мимо временной экономии важна безопасность системы электронного банковского обслуживания.

Развитие электронных банковских услуг призван для облегчения и упрощения механизмов доступа и получения банковских услуг, тем самым обеспечивая их доступность всем заинтересованным лицам.

Наибольший интерес клиентов банка вызывают традиционные банковские услуги, а именно кредиты, депозиты и т. п., которые он может получить только непосредственно в отделении банка, поэтому можно сделать вывод что в настоящее время электронное банковское обслуживание нуждается в модернизации представленных выше продуктов.

Развитие населения страны растет, финансовая грамотность улучшается, повышается доверие к банковским услугам и операциям.

В настоящее время основной задачей банков является не только разработка и внедрение новых систем ДБО, но и усовершенствование уже имеющегося сервиса. Банки расширяют перечень компаний, в пользу которых можно совершить платеж.

Для максимального удобства при оплате с помощью ДБО, упрощается и улучшается интерфейс системы электронного обслуживания, добавляются шаблоны или автоплатежи.

Часть населения не пользуются и не знают, что существует мобильный и интернет-банкинг. Основной причиной является непонимание

потенциальными пользователями возможностей новых технологий и страх стать жертвой мошенников.

Российские банки стремятся достигнуть уровня западных банков по дистанционному банковскому обслуживанию и в ближайшем будущем это будет возможно. С помощью искусственного интеллекта, более удобного мобильного банкинга, новых форм безопасной аутентификации банки модернизируют технологии.

Банки стремятся не отставать от технологических компаний, такие как Apple, которая в 2018 году представила сервис Applepaycash, позволяющая пользователям отправлять и получать денежные средства через систему мобильных платежей Applepay.

В 2018 году на банковскую деятельность будут влиять пять основных технологий: сервисы с внешними API – это программные посредники позволяющие подключение и работу приложений; менее проблемный мобильный банкинг, подразумевается слаженное цифровое банковское взаимодействие между потребителем и бизнесом, платежи между потребителями в один клик, новые возможности, связанные с криптовалютами, биометрические системы аутентификации, не требующие ввода пароля, сервисы и приложения, привязанные к географическому положению, а так же диалоговые интерфейсы; искусственный интеллект, банки все больше и больше будут инвестировать для разработок роботов, потому что они дешевле, нежели штатные и внештатные сотрудники; биометрические системы безопасности, уровень затрат на внедрение методов аутентификации следующего поколения вырастут на 20%.

Литература:

1. Кухаренко Т.А. Комментарий к Федеральному закону от 23.12.2003 г. N 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Т.А. Кухаренко, В.А. Ларионова, М.В. Смоляров. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 204 с. — 978-5-4486-0301-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73967.html>
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-І «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2016. — 61 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30535.html>
3. Экономико-правовые аспекты деятельности коммерческих банков в Российской Федерации [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика», «Экономическая безопасность» / Е.С. Переверзева [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Интермедия, 2016. — 120 с. — 978-5-4383-0118-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73645.html>
4. Кавелина Н.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. № 395-І «О банках и банковской деятельности» (2-е издание

переработанное и дополненное) [Электронный ресурс] / Н.Ю. Кавелина, М.А. Беляев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2014. — 402 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21703.html>

5. Журнал «Плас». Тенденции банковских технологий в 2018 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.plusworld.ru/daily/cat-analytics/5-tendentsij-v-bankovskih-tehnologiyah-v-2018-godu-2/>

Поляков В.Я.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: в статье дается оценка состояния банковской системы в России, приведена динамика количества банков за последние годы, дана их экономическая характеристика; рассмотрены мероприятия по финансовому оздоровлению банков, приведены статистические данные.

Ключевые слова: банки, финансирование, финансовое оздоровление, Центральный Банк Российской Федерации, прибыль банков, валютный курс, лицензия банка, Агентство по страхованию вкладов.

Изучение банковского сектора экономики с начала 2000-х годов свидетельствует о том, что банки стали появляться как грибы после дождя. Упрощенная система документации и регистрации новой банковской организации, а также неограниченного количества филиалов привели к тому, что отделения банков открывались на каждом шагу, стал развиваться теневой банковский бизнес, незаконная выдача заемных средств на непосильных условиях для получателя кредита, невыплаты вкладчикам и другие проблемы. На конец 2007 года в России насчитывалось 1136 банков.

Решением проблем в данной области стали заниматься на уровне правительства – управления банками через Центральный Банк Российской Федерации. Участились случаи проверок банковских предприятий, внимательно стали рассматриваться жалобы населения, ужесточились требования к ведению документации и отчетности по основной деятельности. В случае выявления нарушений, неисполнения законов федерального масштаба, контролирующая деятельность банков и нормативных актов, отзывалась лицензия. Предпринятые меры повлекли за собой сокращение количества банковских организаций (рис. 1) [2, 4].

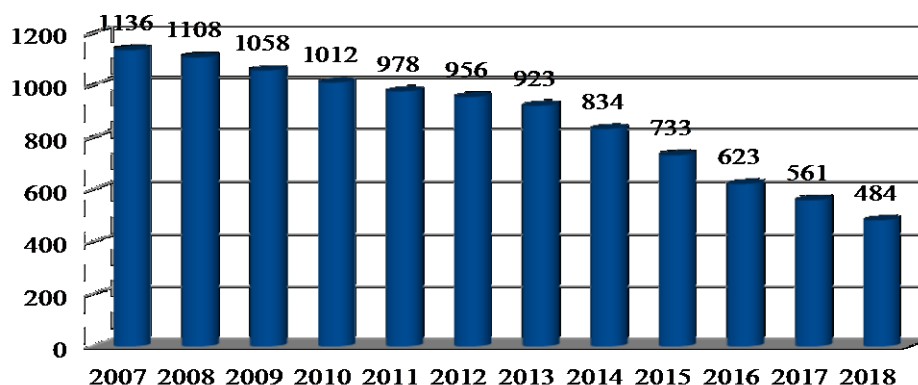


Рисунок 1 – Динамика количества банков и небанковских кредитных организаций в Российской Федерации в 2007 – 2018 гг. [2]

По данным рисунка 1 можно отметить, что количество банков за анализируемый период сократилось в 2,3 раза (на 652 организации стало меньше). В 2018 г. из общего количества банков 277 (57,2%) зарегистрированы и имеют головной офис в Москве, а так же в европейской части страны. В Приволжском, Северо-Западном, Южном и Сибирском Федеральных округах находится 149 банков (30,7%). Незначительное количество региональных коммерческих банков на территории Дальневосточного, Северного и Уральского Федеральных округов – 58 компаний (12,1%).

Большое влияние на изменение финансовых показателей банковского сектора в 2018 г. оказала динамика валютного курса (номинальный эффективный курс рубля к иностранным валютам за год снизился на 8,2% по сравнению с 0,5% за 2017 г.). Курс доллара к рублю за 2018 г. возрос с 57,60 руб. до 69,47 руб. (на 20,6%) [2, 3].

Активы банков (94,1 трлн. руб. по состоянию на 01.01.2019) за 2018 г. в абсолютном выражении выросли на 9,4 трлн. руб., при этом рублевые активы увеличились за год на 7,2 трлн. руб. (на 11,0%). В рассматриваемом периоде отрицательная динамика наблюдается по банковским активам в иностранной валюте: за год их объем снизился на \$24,9 млрд. (на 7,6%). Однако с учетом динамики валютного курса доля активов в иностранной валюте в общем объеме активов почти не изменилась (на 01.01.2019 – 22,4%) [4].

При исключении влияния валютных изменений, темп прироста активов банков за 2018 г. составил 6,9% (за 2017 г. – 9,0%). Положительная динамика достигнута благодаря наращиванию кредитного портфеля: на 22,8% выросли кредиты, предоставляемые физическим лицам и на 5,8% нефинансовым организациям. Портфель ценных бумаг за 2018 г. вырос на 2,4%, преимущественно за счет увеличения на 4,4% вложений в долговые ценные бумаги. Совокупные требования банков к нефинансовым организациям и физическим лицам, финансовым организациям (кроме банков), включающие также вложения в долговые ценные бумаги, векселя и приобретенные права требования, на 01.01.2019 достигли 58,7 трлн. руб., увеличившись за год на 10,7% (за 2017 г. их прирост составил 7,7%). При этом доля вложений в

долговые ценные бумаги и векселя в совокупном объеме данных требований за 2018 г. снизилась с 19,7% до 18,7% (рис. 2) [2, 4].



Рисунок 2 – Финансовый результат деятельности российских банков в 2015 – 2018 гг., млрд. руб. [2]

За 2018 г. пассивы банков в иностранной валюте уменьшились с \$321,8 млрд. по состоянию на 01.01.2018 г. до \$299,8 млрд. на 01.01.2019 г. (меньше на 6,9%). При этом доля пассивов в иностранной валюте за 2018 г. незначительно выросла (с 21,8% до 22,1%). Со стороны ресурсной базы годовой прирост был возможен благодаря депозитам юридических лиц (кроме кредитных организаций) и вкладам физических лиц. Наибольший прирост вкладов в 2018 г. пришелся на декабрь, в том числе под влиянием сезонного фактора.

Прибыль банковских организаций в 2018 г. достигла 1,345 трлн. руб., превысив данные 2017 г. в 1,7 раза. На достижение положительной динамики финансового результата оказали значительное влияние процедуры финансового оздоровления, проводимые под руководством Центрального Банка Российской Федерации с привлечением средств Фонда консолидации банковского сектора [2, 3].

Главной целью финансового оздоровления является предупреждение банкротства и достижение юридического лица стабильности, которая позволит быстро выполнять денежные обязательства, которые в свою очередь исключают дисбаланс и платежеспособность организации.

Деятельность Центрального банка РФ в области решения проблем кредитных организации проводилась по следующим основным параметрам финансового оздоровления:

1. Замена руководителя и главного бухгалтера, с целью пересмотра политики банка.
2. Проведение работ по реорганизации банка.
3. Замена администрации банка с целью проведения финансового оздоровления или подготовка к банкротству.
4. Дать возможность администрации банка подготовить и внедрить программу финансового оздоровления.

Основные меры финансового оздоровления банка состоят из:

1) Оказания финансовой помощи: размещение денежных средств на депозите в банке; предоставление поручительств по кредитам для банка, отсрочки или рассрочки платежа; прощение долга кредитной организации.

2) Изменения структуры активов и пассивов кредитной организации: сокращение расходов банка; увеличение собственного капитала; снижение размера и удельного веса краткосрочных обязательств в общей структуре пассивов.

3) Изменения организационной структуры банка: изменение состава и численности сотрудников; сокращение и ликвидация обособленных и иных подразделений кредитной организации [1, 3].

Одним из выходов из состояния кризиса банковской организации является реорганизация. С целью предупреждения несостоятельности и восстановления платежеспособности Федеральный Закон от 26.10.2002 г. № 127 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изменениями, которые вступили в силу с 01.01.2019) рекомендует использовать две формы реорганизации – слияние и присоединение.

Банк, его участники и Центральный Банк России обязываются прибегать к названным мерам, когда банк:

- за последние полгода ни раз не удовлетворял денежные требования кредиторов;
- ввиду недостаточности средств на счетах корреспондента, кредиторы были не удовлетворены денежными требованиями;
- дал возможность снижению собственного капитала в сравнении с максимальной величиной за последний год, более чем на 12% [1, 4].

Еще одним направлением финансового оздоровления является преобразование организации, права и обязанности которой переходят ко вновь созданному предприятию.

Для продолжения финансовой деятельности, банк может выбрать процесс поглощения, при котором банк-покупатель приобретает его активы и обязательства. Можно применить процесс слияния, то есть соединение двух или более банков, в одно юридическое лицо. При этом эти банки прекращают свое существование, а их активы и обязательства переходят вновь созданному предприятию. Кроме финансового оздоровления причинами слияния могут быть: стремление получить синергетический эффект, минимизация налогов, выгоды от операций на рынке ценных бумаг [3, 4].

Для оказания помощи в области финансового оздоровления на основании Федерального Закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» в январе 2004 г. создана Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

При осуществлении мероприятий по предупреждению банкротства банков законом предусмотрено как привлечение заинтересованных частных инвесторов, так и государственное финансирование. По состоянию на 01 марта 2019 г. общий размер финансирования мероприятий по финансовому

оздоровлению банков с учетом погашения основного долга (в том числе по активам) составляет 1 163,56 млрд. руб.

По состоянию на 01 марта 2019 г. Агентство по страхованию вкладов принимает участие в финансовом оздоровлении 21 банка, санация которых осуществляется с привлечением инвесторов. В отношении 4 банков были осуществлены мероприятия по передаче части их имущества и обязательств в финансово устойчивые банки. По 25 банкам завершены мероприятия по финансовому оздоровлению [1, 4].

Подводя итоги, следует отметить, что прогнозируемая экспертами тенденция сокращения компаний банковской сферы, оправдалась: за последние 11 лет банков стало в 2,3 раза меньше. Недобросовестные организации потеряли право на осуществление деятельности (отозваны лицензии). Для банков, которые прошли проверки Центрального Банка РФ, но испытывают трудности с позиции рентабельности, государственными органами власти предусмотрены мероприятия финансового оздоровления, которыми воспользовалось значительное количество банков.

Литература:

1. Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/sanation/>
2. О развитии банковского сектора Российской Федерации в 2018 году. Информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/14236/razv_bs_18.pdf
3. Рождественская, Т.Э. Банковское право: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т.Э. Рождественская, А.Г. Гузнов, А.В. Шамраев – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2019. – 371 с.
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>.

Пузикова С.Ю.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В статье раскрывается понятие управления государственными финансами, современное состояние системы управления и направления развития. В частности, автором анализируется государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». Было отмечено, что программа имеет некоторые допущения, которые не соответствуют не только правилам формирования государственных программ, но и не имеет целевых показателей, нарушены сроки по исполнению подпрограмм. Все это, по мнению автора, приводит к

тому, что управление государственными финансами до сих пор остается неурегулированной областью политики государства.

Ключевые слова: государственные финансы, государственный контроль, бюджетное планирование и прогнозирование, государственные программы

Прежде, чем рассматривать управление финансами государства, необходимо определить понятие управления финансами в общем смысле. Итак, управление финансами это есть комплекс мер и инструментов, и финансовых институтов, с помощью которых можно обеспечить адекватное функционирование финансовой системы, как в общем, так и в отношении отдельных ее элементов.

Из этого определения можно раскрыть понятие управления финансами государства, или публичными (общественными) финансами, сущность которого заключается в проводимой государством финансовой политике в целом по стране, направленной на мобилизацию и распределение финансовых ресурсов, а также на разработку нормативных правовых актов в области финансов. Таким образом, необходимо сказать, что экономически развитые государства осуществляют свою финансовую политику не только посредством принятия законов в соответствующих областях, но и утверждением бюджета и отчетов об исполнении бюджета, регулирование налогов и государственного долга и так далее [3].

Для функционирования финансовой системы довольно характерным является финансовое планирование и прогнозирование, что, в условиях необходимости использования эффективного управления финансами, обусловило применение новых подходов в этой области.

В последнее время изменение подходов к планированию и прогнозированию связывалось с реформированием таких элементов системы управления государственными финансами, как бюджетное планирование и прогнозирование, управление бюджетом, государственный и муниципальный контроль [6].

Необходимо отметить, что в Российской Федерации, начиная с 2014 года, бюджет формируется как программный, то есть обусловленный наличием государственных программ, на которые необходимы бюджетные средства. При этом большое внимание уделяется не только содержанию программ, которое связано с деятельностью соответствующих ведомств, обеспечивающих функционирование финансовой системы государства, но и конечным целям программ. Поэтому планирование является инструментом, который позволяет научно обосновать и спрогнозировать оборот финансовых ресурсов [5].

Начиная с 2015 года в РФ политика государства была направлена на сохранение равновесия экономики (и, соответственно, финансовой системы), с целью подстройки к изменившимся внешним условиям и, как следствие, сокращение потерь [7]. Несмотря на это, на сегодняшний день эффективное

прогнозирование и планирование государственных финансов является существенной проблемой. Это связано с рядом факторов, таких, как нестабильность мировой экономики, геополитическая обстановка, санкции и др.

В современных условиях российский бюджет формируется в среднесрочной перспективе, основные характеристики которого представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные характеристики федерального бюджета в 2018-2020 гг., млрд. рублей

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
ДОХОДЫ	15 258	15 555	16 285
% ВВП	15,7	15,1	14,8
Нефтегазовые доходы	5 480	5 248	5 440
% ВВП	5,6	5,1	4,9
в % от общего объема	35,9	33,7	33,4
в т.ч. базовые нефтегазовые доходы	4 952	5 247	5 440
Ненефтегазовые доходы	9 778	10 307	10 845
% ВВП	10,0	10,0	9,8
в % от общего объема	64,1	66,3	66,6
РАСХОДЫ	16 529	16 374	17 155
% ВВП	17,0	15,9	15,6
БАЛАНС	-1 271	-819	-870
% ВВП	1,3	0,8	0,8
Первичный баланс (до уплаты расходов на обслуживание гос.долга)	-447	0	0
Ненефтегазовый дефицит в %% ВВП	6,9	5,9	5,7

Для решения проблемы неэффективности следует, по нашему мнению, более детально проводить анализ показателей, которые используются в рамках формирования расходной и доходной части бюджета, и сократить отклонения стратегического бюджетного планирования [2, с. 90]. Поскольку получаемые для эконометрического анализа данные в дальнейшем обрабатываются и формируется экономико-математическая модель, то с целью увеличения эффективности планирования и прогнозирования в системе управления государственными финансами следует искать новые подходы и инструменты.

Одним из подходов, в рамках которого могут быть разработаны и реализованы новые модели, является государственная программа. Так, в последнее время было принято множество государственных программ, которые были связаны, так или иначе, с управлением государственными финансами. Например, к их числу относится и программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 320. Программа рассчитана на долгосрочный период – с 1 января 2013 года до 31 декабря 2020 года [1].

Необходимо отметить, что в отношении данной программы Правительство РФ не один раз осуществляло попытки ее улучшения или изменения. Например, подобные документы были утверждены в марте и феврале 2013 года, и были направлены на управление государственными финансами и на регулирование финансовых рынков. Тот факт, что в последствии, практически сразу, эти программы были заменены, свидетельствует о поспешном принятии решений и допущенных просчетах. Все это, безусловно, не способствует эффективному управлению не только государственными финансами, но и всей страной в целом.

Однако и в утвержденном документе можно отметить ряд несоответствий. Например, программа имеет в своем составе 11 подпрограмм. Однако возникают вопросы, по какой причине выделено государственное регулирование в области производства и оборота этилового спирта в отдельную подпрограмму, если вообще не должно входить в систему управления государственными финансами. При этом такой элемент, как формирование национально платежной системы, в отдельную подпрограмму не выделяется.

Кроме того, цели ряда подпрограмм не имеют необходимых для них свойств. Так, подпрограммы «Обеспечение функционирования и развитие налоговой системы Российской Федерации» «Обеспечение открытости и прозрачности управления общественными финансами» и др., не обладают достижимостью, измеримостью и релевантностью, то есть не предполагают некую завершенность процесса в рамках действия всей программы.

Также не нашлось соответствия в формулировках целей ожидаемым результатам. Так, в некоторых подпрограммах в качестве основы принты мероприятия, которые направлены на совершенствование нормативного регулирования. Однако необходимо признать, что, например, такая цель, как обеспечение прозрачности финансовых рынков, вряд ли достигается при помощи только одних изменений в законодательстве. Следует учитывать и множество организационных моментов, которые могут обеспечить реализацию соответствующих целей.

Также следует отметить, что большинство подпрограмм имеют срок действия, совпадающий со сроками реализации государственной программы. Между тем здесь усматриваются проблемы, связанные с осуществлением промежуточного контроля реализации подпрограмм, где мероприятия рассчитаны на полный срок действия всей программы [3]. В таком случае представляется невозможным отследить степень выполнения подпрограммы, внести необходимые коррективы и т.д.

Говоря о недочетах указанной государственной программы, следует сказать, что приведенными примерами несоответствия не ограничиваются, а потому здесь необходима серьезная правовая и финансовая экспертиза на предмет соответствия формирования программы не только с точки зрения юридической техники, но и с позиции целеполагания, достигаемости и измеримости [4].

Таким образом, управление государственными финансами – задача сложная и трудоемкая, требующая не только формирования государственных программ и целевых показателей, но и их достижения. Поскольку система управления входит в рамки финансовой политики государства, можно предложить заменить государственную программу совершенствования управления финансами на стратегию осуществления финансовой политики на ближайшие годы (например, также на 7 лет). При этом общие цели и задачи могут быть разбиты на более подробные, с наличием характеристик и показателей, при помощи которых осуществляется как промежуточный, так и конечный контроль. Здесь нужно признать, что зачастую программы и стратегии направлены не на реальные изменения в стране, а на оправдание бюджетных расходов. Поэтому прежде всего следует задаться целью выполнимости спланированных и спрогнозированных целей, особенно в финансовой сфере.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 (ред. от 29.03.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» // «Собрание законодательства РФ», 05.05.2014, № 18 (часть III), ст. 2166.
2. Белостоцкий А.А. Роль бюджетной статистики в управлении государственными финансами [Текст] / Статистика – главный информационный ресурс современного общества: материалы Всероссийской научно-практической конференции / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2011. – 275 с.
3. Бюджетное право: учебник [Текст] / Н.Д. Вершило, Т.А. Вершило, О.Н. Горбунова и др.; под ред. И.А. Цинделиани. – М.: Проспект, 2018. – 400 с.
4. Глушко Е.К. Управление государственными финансами: программы и их реализация (вопросы права) / Е.К. Глушко // LEX RUSSICA. – 2014. – Т. 96. – № 9. – С. 1023–1030.
5. Жукова А.Г. Совершенствование управления публичными финансами [Текст] / А.Г. Жукова, А.А. Толстиков // Финансовое право. – 2017. – №10. – С. 8-12.
6. Контроль в финансово-бюджетной сфере: научно-практическое пособие [Текст] / И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина, Н.Е. Абрамова и др.; отв. ред. И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина. – М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2016. – 320 с.
7. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения 22.03.2019).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

Аннотация: В статье представлены результаты анализа финансовых результатов деятельности «ГМК «Норильский Никель» за период с 2009 г. по 2017 г. Рассмотрена динамика выручки от реализации продукции, прибыли и рентабельности предприятия. Изучена структура продаж; произведена оценка финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: выручка, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость

Основными видами деятельности «ГМК «Норильский Никель» (далее - «Норникель») являются поиск, разведка, добыча, обогащение и переработка полезных ископаемых, производство, маркетинг и реализация цветных и драгоценных металлов. «Норникель» является лидером горно-металлургической промышленности России, а также крупнейшим производителем палладия и рафинированного никеля и одним из крупнейших производителей платины и меди. «Норникель» производит также кобальт, родий, серебро, золото, иридий, рутений, селен, теллур и серу. Производственные подразделения группы компаний «Норильский никель» расположены в России в Норильском промышленном районе и на Кольском полуострове, а также в Финляндии. В России акции компании допущены к торгам на Московской и Санкт-Петербургской биржах. Акции ПАО «ГМК «Норильский никель» торгуются на внебиржевом рынке США, на Лондонской и Берлинской биржах. География поставок продукции охватывает свыше трех десятков стран [8].

Финансовый результат – это показатель хозяйственной деятельности предприятия, увеличения или уменьшения объема прибыли (убытка) за определенный промежуток времени, который зависит от объема реализации товаров (услуг), основного имущества (средств) компании, доходов от внереализационных сделок и характеризует эффективность коммерческой деятельности предприятия [2, с. 86].

Своевременный и полный учет финансовых результатов важен с экономической точки зрения, так как позволяет выявить слабые стороны предприятия, найти более рациональное применение имеющимся ресурсам. Результаты анализа могут быть использованы для текущего и стратегического планирования деятельности компании в будущем [4, с. 117].

Финансовый результат от экономической деятельности, отражается в отчетности ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Законодательство обязывает организацию вести их учет и отражать данные в Отчете о финансовых результатах, утв. Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н.

Согласно п. 1 ст. 14 Закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" [1, с. 103].

В 2017 г. выручка компании от реализации продукции составила 533,70 млрд. руб., что больше аналогичного показателя 2009 г. на 262,74 млрд. руб. (на 96,9%). Максимальное значение показателя зафиксировано в 2016 г. – 553,64 млрд. руб. В течение рассматриваемого периода в среднем ежегодно выручка организации увеличивалась на 32,84 млрд. руб. (рис. 1).

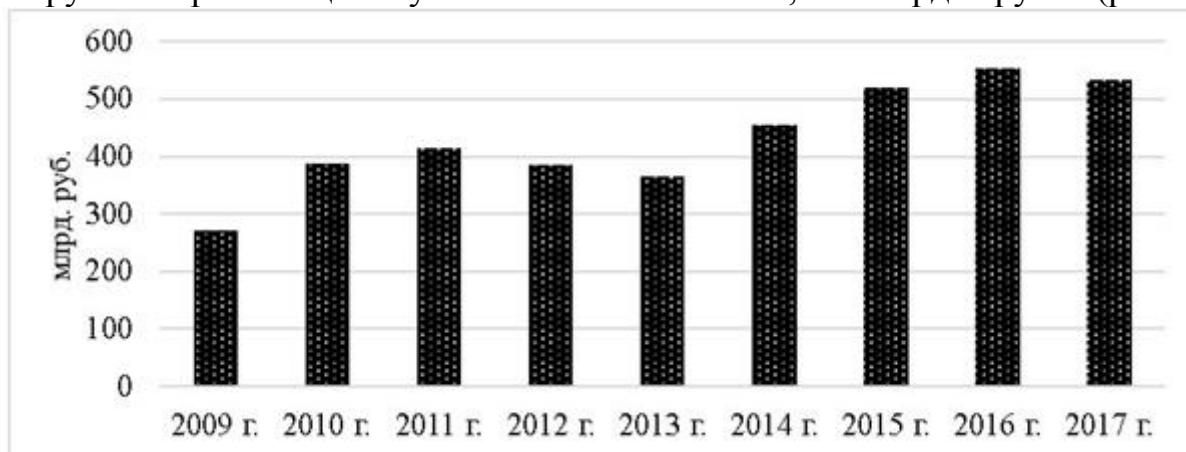


Рисунок 1 – Выручка от реализации продукции
ПАО «ГМК «Норильский Никель»

Изучая структуру продаж ПАО «ГМК «Норильский Никель», можно сделать вывод о том, что никель перестал быть наиболее приоритетным видом реализуемой продукции. Если в 2009 г. он составлял более 50% от общего объема продаж (медь – 27%, палладий – 9%), то в 2017 г. доля никеля в общем объеме продаж составила всего 27% (так же, как и доля меди), что на 1% меньше, чем доля палладия, т.е. компания связывает свое дальнейшее развитие с продажами палладия как наиболее приоритетного продукта (рис.2).

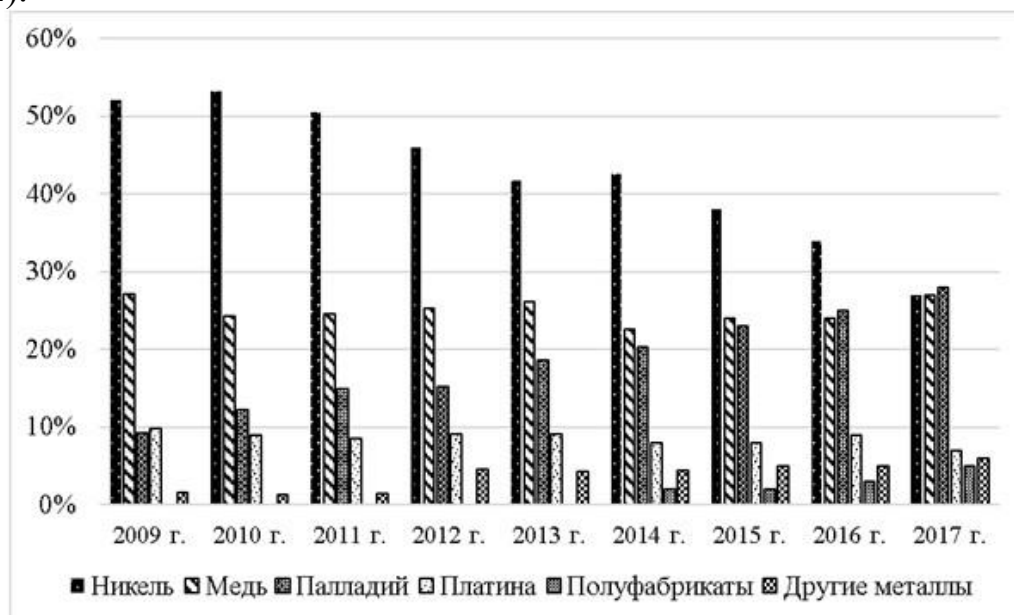


Рисунок 2 - Удельный вес видов металлов в общем объеме продаж ПАО
«ГМК «Норильский Никель», %

От прибыли компании напрямую зависит планирование и организация коммерческой деятельности. По сравнению с 2009 г. валовая прибыль ПАО «ГМК «Норильский никель» в 2017 г. возросла на 126,81 млрд. руб. (на 91,59%) и составила 265,27 млрд. руб. Максимальное значение валовой прибыли было зафиксировано в 2015 г. (290,22 млрд. руб.), прибыли от продаж – в 2016 г. (219,94 млрд. руб.). В этом же году наблюдаются максимальные значения прибыли до налогообложения и чистой прибыли (219,60 млрд. руб. и 169,67 млрд. руб. соответственно). В среднем, ежегодно в течение рассматриваемого периода валовая прибыль предприятия возрастала на 15,85 млрд. руб., прибыль от продаж на 8,64 млрд. руб., прибыль до налогообложения на 6,92 млрд. руб., чистая прибыль – на 4,97 млрд. руб. (табл. 1).

Таблица 1. Динамика прибыли ПАО «ГМК «Норильский Никель»

Виды прибыли	Прибыль, млрд. руб.		Изменение	
	2009 г.	2017 г.	млрд. руб.	%
Валовая прибыль	138,46	265,27	126,81	91,59
Прибыль от продаж	113,98	182,24	69,15	61,15
Прибыль до налогообложения	110,61	165,96	55,35	50,04
Чистая прибыль	84,09	123,88	39,79	47,32

Рентабельность – относительный показатель, отражающий эффективность использования материальных, трудовых и денежных и других ресурсов. Максимальное значение рентабельности продукции и рентабельности продаж наблюдаются в 2010 г. (186,9% и 109,6% соответственно), что объясняется низкой на тот момент себестоимостью реализации продукции. Максимальное значение рентабельности капитала было достигнуто в 2015 г. и составило 75,9%. В 2017 г. по сравнению с 2009 г. зафиксировано уменьшение уровня рентабельности продукции и уровня рентабельности продаж. Так, в течение рассматриваемого периода в среднем ежегодно рентабельность продукции уменьшалась на 0,56 п.п., а рентабельность продаж на 1,88 п.п., при этом рентабельность капитала ежегодно увеличивалась на 3,41 п.п. (табл. 2).

Таблица 2. Уровень рентабельности ПАО «ГМК «Норильский Никель»

Год	Рентабельность, %		
	продукции	продаж	капитала
2009	119,07	72,50	17,97
2010	186,88	109,55	17,19
2011	167,69	83,48	32,31
2012	110,68	48,37	16,56
2013	90,05	31,28	7,85
2014	128,93	69,58	41,73
2015	150,43	78,54	75,90
2016	113,35	67,89	64,96
2017	114,57	57,47	45,58

Для оценки финансовой устойчивости предприятия были рассчитаны коэффициенты автономии, соотношения заемных и собственных средств, маневренности, финансовой стабильности и ликвидности. В 2017 г. по

сравнению с 2009 г. наблюдается уменьшение значений коэффициента автономии, коэффициента маневренности и коэффициента абсолютной ликвидности. Несмотря на сокращение значений рассчитанных коэффициентов, все показатели, кроме коэффициента маневренности удовлетворяют рекомендованным значениям, как в 2009 г., так и в 2017 г. (табл. 3).

Таблица 3. Показатели финансовой устойчивости ПАО «ГМК «Норильский Никель»

Показатель	Значение, %		Изменение, п.п.
	2009 г.	2017 г.	
Коэффициент автономии	73,98	58,14	-15,84
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	35,17	72,00	36,83
Коэффициент маневренности	36,94	27,21	-9,73
Коэффициент финансовой стабильности	86,63	91,78	5,15
Коэффициент абсолютной ликвидности	88,33	36,22	-52,11

К 2025 г. ПАО «ГМК «Норильский Никель» планирует войти в пятерку крупнейших мировых горно-металлургических компаний по капитализации, удвоить выручку на российских предприятиях, выйти на новые рынки и провести продуктовую диверсификацию. Для их достижения компания готова инвестировать более 35 млрд. долл. США. Это вполне реализуемо, ведь «Норникель» ставит перед собой цель не только значительно увеличить объем производства своих профильных металлов, но и выйти в новые сегменты бизнеса [8].

Осенью 2016 г. «Норникель» присоединился к Глобальному договору Организации Объединенных Наций (United Nations Global Compact). Это крупнейшая инициатива ООН в сфере корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Она в глобальном масштабе объединяет бизнес, который стремится к ответственной деловой практике и добросовестной репутации [9].

Литература:

8. 1.Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 103 с.
3. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 86 с.
4. В.Г. Минашкин, Р.А. Шмойлова, Н.А. Садовникова, Л.Г. Моисейкина, Е.С. Рыбакова. / Теория статистики: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2014. —с. 167-173.
5. Казакова, Н.А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: Учебник / Н.А. Казакова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 117 с.

6. Рыбакова Ю. В., Емшанова Е. В. Финансовые риски в предпринимательской деятельности // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. — с. 124-127.
7. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров / под ред. Л. А. Чалдаевой. 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 540 с.
8. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 367 с.
9. “Норникель” – официальный сайт. Профиль компании. [Электронный ресурс]. Дата обновления 14.11.2018. URL: <https://www.nornickel.ru/company/profile/> – Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.11.2018).
10. “Норникель” – официальный сайт. Социальная миссия и принципы. [Электронный ресурс]. Дата обновления 14.11.2018. URL: <https://www.nornickel.ru/sustainability/mission-and-principles/> – Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.11.2018).
11. “Норникель” – отчеты и результаты [Электронный ресурс]. Дата обновления 14.11.2018. URL: <https://www.nornickel.ru/investors/reports-and-results/> – Режим доступа: свободный (дата обращения: 14.11.2018).

Рыбалкина Т.А.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет»

г. Омск

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь и взаимовлияние экономического потенциала, экономического роста и инновационной модели развития. Проводится оценка инновационных путей развития РФ с учетом ее экономического потенциала.

Ключевые слова: Потенциал экономики, этапы развития, инновационная экономика, экономический рост, потенциал экономики, пути развития.

Рассмотрим взаимосвязь между экономическим развитием и инновациями. В последние десятилетие возник новый тип экономики, экономический рост который является интенсивным. В основу ее развития лежит модель инновационного развития, которое заключается на использовании инновационно – технологического совершенствования. Иными словами производство высокотехнологичной продукции. А так как, создавая высокотехнологичную продукцию, предприятия данного страны,

формируют и создают новый рынок, то данный вид продукции имеет высокую добавочную стоимость. Данный факт приводит к возникновению высокорентабельных производств, которые в дальнейшем начинают инвестировать в другие отрасли. Увеличение объемов производства приводит к увеличению занятости населения и повышению его покупательской способности, что приводит к росту спроса и предложения на рынках. Активизация рынков приводит к росту производства. Возникает синергетический эффект. Однако необходимо отметить, что инновационное развитие экономики развитых стран и развивающихся будет иметь значительные различия. Например, если развивающаяся страна не имеет экономического потенциала для освоения инвестиционных ресурсов, то данный эффект приведет к возникновению инфляции и ухудшению экономической ситуации. Таким образом, можно сделать вывод, что между экономическим ростом, инновационным развитием и экономическим потенциалом существует прямая зависимость.

Рассмотрим возможности российской экономики, ее потенциал для реализации инновационной модели развития. РФ имеет огромные резервы для интенсификации своего экономического роста. По объему валового внутреннего продукта Россия замыкает первую восьмерку развитых стран мира.

В тоже время необходимо отметить, что уровень использования экономического потенциала страны не высокий. Наибольшее количество инвестиции и инновационных разработок реализовано в топливно – энергетическом и оборонном комплексах. В 2018 году на топливно-энергетические товары в экспорте приходилось 64,6% (в 2017 года – 61%)....»[3]

Минэкономразвития РФ были разработаны несколько вариантов стратегического развития РФ до 2030 года. Одним из вариантов развития рассматривается инновационный вариант развития. Экономический потенциал страны позволяет реализовать следующие направления инновационного развития.

1. Увеличение НИР и производство высокотехнологичной продукции в авиакосмической отрасли.
2. Расширение производства с использованием нанотехнологий.
3. Увеличение доли производства энергии из возобновляемых ресурсов: атомная энергетика, энергия солнца и ветра.
3. Биомедицинские технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных. В том числе использование нанотехнологий в медицине, генетика.
4. Использование генной инженерии в сельском хозяйстве.

Реализация данных шагов должна привести к экономическому росту.

Внедрение инноваций будет способствовать с одной стороны повышения конкурентоспособности промышленности, с другой снижения затрат, в следовательно повышение рентабельности. Все эти факторы привет к экономическому росту.

Рассмотрим прогноз изменения валового накопления при реализации варианта развития экономики РФ (ИР), представленного на рисунке 1.

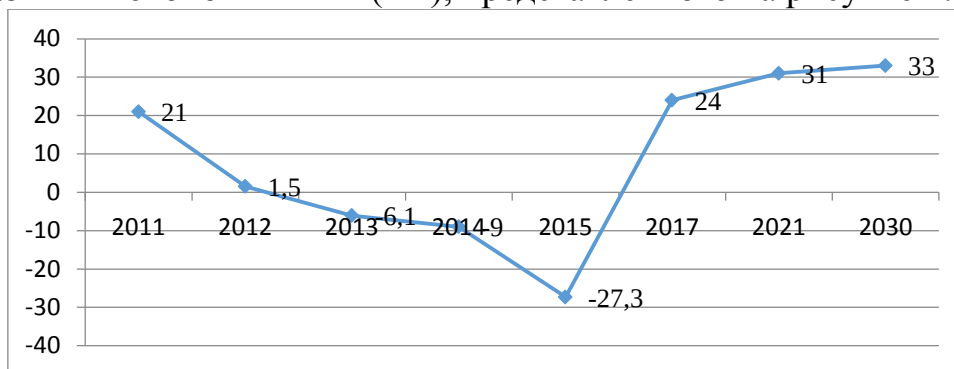


Рисунок 1 - Прогнозируемый рост валового накопления по варианту развития ИР [2, с.16]

Как видно из рисунка при инновационном варианте развития прогнозируется рост валового накопления. Данный факт будет способствовать усилению инновационной активности. Однако положительный эффект возникнет только в том случае, если капитал не будет вывозиться из РФ. Также необходимо отметить, что существует высокий уровень политических рисков при данной модели развития. В первую очередь это использование политических санкций в конкурентной борьбе при выведении высокотехнологичной продукции российских производителей на мировые рынки. Кроме того в данной стратегии есть ряд недостатков:

В данной стратегии есть ряд недостатков:

1. Поскольку грань между инновационными и традиционными секторами все больше размывается, государство старается поддерживать инновационную деятельность в целом, не отдавая приоритет тем или иным сферам деятельности.

2. Система финансирования рассчитано только крупные предприятия. Малые предприятия будут иметь проблемы в привлечении финансовых средств, так как не пройдут оценку кредитоспособности и финансовой устойчивости.

3. Отсутствует механизм венчурного финансирования.

4. Высокий уровень административных барьеров в процессе патентования и лицензирования. Данный факт требует привлечения специалистов для проведения данных процедур, что требует дополнительного объема финансовых средств.

5. Серьезной критике подвергается также участие предприятий малого и среднего предпринимательства в реализации Федеральных целевых программ. Зачастую их участие формально, и они не получают полноценного и равного доступа к тендерам и конкурсам.

6. Отсутствует механизмами содействия малым и средним компаниям при вхождении в производственные цепочки крупных промышленных предприятий.

Как правило, малый бизнес не имеет средств, научной базы, квалифицированных кадров, резерва времени для освоения новых технологических процессов и окупаемости затрат. Подобные ограничения возникают даже при реализации небольших нововведений (не говоря уже о радикальных новациях).

Литература:

1. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. [Электронный ресурс]. – Электрон.дан.– Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>
2. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>
3. Перспективы развития экономики РФ в 2018 году – [Электронный ресурс].Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=217&type=news&newsid=3927>.
4. Невская М.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование:учебник и прак. [Текст]/ Невская М.А. Невская. – М: Юрайт,2016
5. Замбрицкая Е. С., Логачёва М. В., Логачёва А. В. Методические подходы к оценке производственного потенциала промышленного предприятия// Молодой ученый. — 2015. — № 10. — с. 659–664.
6. Бобырев Д. Б., Артемьев Б. В. Механизм управления экономическим потенциалом предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — Липецк: 2015. — с. 88–93.
7. Козлова Т. В., Заболотская Н. В. Оценка экономического потенциала предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2009 (5). — с. 42–47.

Сейтбагимова С.Р.

Научный руководитель: Коваленко Е.В., к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Аннотация: В рамках данной работы проведено исследование сущности бюджетных отношений, определены особенности правового регулирования бюджетных отношений. Исследована сущность бюджетного процесса, его главные принципы и особенности применения.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные отношения, бюджетный процесс, бюджетная система, бюджетная финансовая политика.

В рыночной экономике, в условиях сузившихся возможностей государства оказывать влияние на экономические процессы в стране, значительно вырастает роль бюджетной системы как из одного из важнейших инструментов государственного регулирования экономики.

Бюджетные отношения — это охраняемые государством общественные отношения, возникающие в бюджетной сфере, которые представляют собой социально значимую связь субъектов посредством прав и обязанностей, предусмотренных нормами бюджетного права.

Нормы, которые осуществляют правовое регулирование бюджетных отношений, считаются полноценным разделом финансового права. Базовый источник данного права — это непосредственно Конституция РФ, в которой устанавливается форма государственного устройства России, а также принципы ее взаимодействия со всеми субъектами РФ.

Построение, а также развитие сегодняшней бюджетной системы в РФ обеспечено принятием некоторых законодательных актов, которые предусматривают правовые основы ее построения на принципах демократизации, а также усиления территориальных подходов.

Значимым этапом в реорганизации бюджетной системы страны выступил Закон РСФСР № 1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР», принятый 10.10.1991 года.

Бюджетные правоотношения причисляются к сфере публичного права, при этом нормы гражданского права в области бюджетных правоотношений не действительны.

Компетенция органов государственной власти в сфере организации бюджетных правоотношений определяется согласно статье седьмой БК РФ.

Бюджетным кодексом РФ устанавливается определенный правовой статус участников всего бюджетного процесса, правовые базы порядка, а также условия привлечения к определенной ответственности за выявленное нарушение бюджетного законодательства страны [7, с.28].

Указами Президента РФ регулируются бюджетные отношения, которые появляются во время формирования доходов, а также осуществления расходов актуальных бюджетов и государственных внебюджетных фондов, непосредственное осуществление государственных, а также муниципальных заимствований, дальнейшее регулирование государственного, а также муниципального долга, отношения, которые напрямую связаны с процессом составления и дальнейшего рассмотрения проектов актуальных бюджетов, их утверждения, исполнения и контроля над исполнением бюджетов.

Правительством РФ принимаются нормативные правовые акты, которые регулируют бюджетные отношения, не способные противоречить БК. Органы государственной власти субъектов РФ и органы местного

самоуправления, при этом, принимают данные нормативные правовые акты, которые регулируют бюджетные отношения, в пределах собственной компетенции [6, с.89].

Основой бюджетных отношений выступает бюджетный процесс. Аккумулируя с помощью государственного бюджета денежные средства, государство через финансовые механизмы осуществляет выполнение возложенных на него обществом политических, экономических и социальных функций, а именно содержание государственного аппарата, армии, правоохранительных органов, выполнение социальных программ, реализация приоритетных экономических задач и т.д.

Принципы построения бюджетного процесса – четырехступенчатая система, каждый очередной этап которой следует за предыдущим в строго установленной последовательности. Строгая регулировка рабочих состояний, итогов обусловлена значимостью федерального масштаба готовой финансовой стратегии. Понятие бюджетного процесса и его принципы необходимо знать каждому планирующему строить карьеру в ответственных за формирование таких финансовых объектов государственных инстанциях.

Законодательством определено, что под процессом принято понимать активность государственных органов (в соответствии с принятыми нормативными актами), отдельных работников, должностных лиц. Рабочий процесс предполагает формирование с дальнейшим обсуждением и визированием разнообразных проектов, по мере одобрения которых необходимо будет приступить к исполнению запланированного. Не менее важный аспект – контроль операций, предполагающий отслеживать соблюдение принципов. Участники бюджетного процесса контролируют работу государственных внебюджетных фондов [2, с.84].

Один из наиболее важных принципов государственного бюджета нашей державы – тщательный контроль за корректностью совершения операций. Необходимо точно указывать в проектной документации, утверждаемой ответственными инстанциями, какие адресаты и в какой сумме могут рассчитывать на перечисления из бюджета. Четко прописывается порядок осуществления перераспределения финансовых масс, составляется роспись операций. Благодаря документации можно выявить конкретных получателей, распорядителей, которым вменяется в обязанность реализовывать операции с государственными средствами.

Процессы, сопряжённые с организацией, наполнением, распределением бюджетных масс, организованы с привлечением казначейства. Термином обозначают такую важнейшую госструктуру, аккумулирующую многочисленные финансовые счета, содержащие государственные средства бюджета. Формирование, поддержание работоспособности казначейства обусловлено одним из важнейших принципов бюджетного процесса – организацией хранилища, в адрес которого перечисляются средства, и уже оно само направляет необходимые суммы нуждающимся в них.

Бюджетный процесс важен не только в рамках экономической науки, но и как юридический объект. Для экономистов термином обозначают длительный процесс, определяющий расходную, доходную составляющие. Задача – добиться такого оптимального баланса, когда доходы мобильны, программа в целом позволяет удовлетворить потребности структур разного уровня, происходит накопление денежных масс, необходимые расходы реализуются вовремя и в корректном объеме [4].

Бюджетный процесс для юристов подчиняется принципу самостоятельности. Понятие применяется к взаимосвязанной последовательности формирования, исследования, утверждения, воплощения в реальность проекта, применимого на конкретном уровне. Этап воплощения требует выявления доходных составляющих всех категорий, поиск разнообразных возможностей, предполагающих не только аккумуляцию налогообложения, но и платежи, не связанные с налогами. Задача ответственных за формирование финансовой документации – понять, в какой степени деятельность субъектов хозяйственных операций определяется налоговыми факторами. Необходимо корректно анализировать ситуацию на предмет пополнения бюджета через налогообложение: насколько сильный ущерб те или иные изъятия нанесут отрасли, объекту, насколько значимой для бюджета будет полученная финансовая масса [5, с.158].

Важный аспект формирования бюджета – определение политики применительно к национальной экономике. Направления формулируются с учетом федерального курса, именно их нужно придерживаться как на этапе формирования проекта, так и в реализации утвержденного документа. Специалисты проводят анализ текущей обстановки с целью выявления (приблизительно) расходной составляющей. Как только результаты расчета получены и обоснованы, необходимо начинать поиск источников получения финансовых масс, позволяющих покрыть текущие нужды.

Успешность бюджетной финансовой политики определяется корректностью составленного проекта, утвержденного и принятого на вооружение экономическими структурами федерального и местного масштаба. Проектирование предполагает разработку при участии ответственных должностных лиц, трудоустроенных в Минфине.

Когда проект бюджета подготовлен в установленные сроки, можно приступать к его анализу с целью дальнейшего воплощения. Проект направляют в адрес Думы одновременно с проектной документацией по прочим ФЗ. По мере рассмотрения и вынесения положительного решения документацию перенаправляется в адрес СФ, комитетов, иных адресатов, имеющих право высказаться по обозначенному вопросу. Каждая государственная инстанция формулирует собственные замечания, уточнения, согласование которых приводит ко включению в бюджет новых пунктов. Итог такого процесса – полностью готовый для исполнения документ, имеющий силу федерального закона.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // Справочно-правовая система Консультант Плюс
2. Алексеева Е.С., Андреев О.А. Тенденции бюджетного процесса в Российской Федерации // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст. по матер. LVI междунар. науч.-практ. конф. № 12(51). – Новосибирск: СибАК, 2015. – С.84-91
3. Кириченко М. В., Коробко С. А. К вопросу о сущности бюджетного процесса // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. I. — М.: РИОР, 2014. — С. 143-147.
4. Ключникова Е.С., Бабкина Е.В. Бюджетный процесс: сущность, участники, этапы // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XXIX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 10 (29). url: [https://nauchforum.ru/archive/mnf_social/10\(29\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/mnf_social/10(29).pdf) (дата обращения: 05.04.2019)
5. Сираева, Р.Р. Контроль за исполнением бюджета как составная часть бюджетного процесса / Р.Р. Сираева, Г.Ф. Гарифуллина // Социально-экономическое развитие современного общества в условиях модернизации: материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2015. - С. 157-158.
6. Сираева, Р.Р. Финансовый контроль на современном этапе развития / Р.Р. Сираева, А.А. Никандрова // Современное государство: проблемы социально-экономического развития : Материалы Международной научно-практической конференции. - Саратов, 2016. – с.89.
7. Хафизова Ю.Р. Структура и состав бюджетных отношений // Экономические науки, 2016. - №46-3. – С.28-34

Селицкая А. И.

Коваленко Е.В., к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ЕГО СТРУКТУРА

Аннотация. В рамках данной работы автором определено понятие сектора экономики, выявлены сущность и особенности финансового сектора экономики. Рассмотрена структура финансового сектора экономики, его роль и задачи.

Ключевые слова: финансы, финансовый сектор, экономический сектор, предпринимательский сектор, границы финансового сектора.

Экономика страны может рассматриваться, как система отраслей и сфер народного хозяйства, связанных друг с другом и оказывающих взаимное влияние. При этом ее составные элементы могут группироваться по

определенным признакам. Такая группировка проводится для облегчения исследования, анализа и управления экономической системой. В западной практике на основании системы национальных счетов по схожим характеристикам хозяйственных процессов выделяют отдельные сектора экономики.

Экономический сектор представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, объединенных схожими целями, функциями и поведением.

Важно отметить, что кроме вышеперечисленных схожих признаков, субъекты имеют одинаковые источники финансирования, что влияет на схожесть их функционирования на рынке.

В экономической литературе принято выделять четыре экономических сектора:

- домашние хозяйства;
- производственные предприятия;
- госучреждения;
- нерезиденты и иностранные предприятия, действующие за рубежом.

К домашним хозяйствам относятся все хозяйствующие ячейки общества внутри страны, деятельность которых связана с удовлетворением собственных потребностей. Они могут быть собственниками производственных факторов, получая с них пассивный доход, который могут вкладывать или сберегать.

Предпринимательский сектор составляет вся совокупность хозяйственных форм, зарегистрированных и действующих на территории страны. Как правило, данный сектор делят на финансовые и нефинансовые предприятия. Первые обеспечивают движение финансовых средств, вторые занимаются непосредственным производством, распределением, продажей экономических благ [5, с.80].

К государственным учреждениям относят всю совокупность организаций, находящихся под руководством государственного аппарата и обеспечивающих его нужды и цели.

Внешний сектор характеризуется внешнеэкономической деятельностью страны. Через взаимодействие с иностранными компаниями и нерезидентами формируется определенная доля национального дохода. К этому сектору так же относятся дипломатические миссии, зарубежные военные базы, международные организации, находящиеся в пределах национальной территории.

Финансовый сектор занимает очень важное место в экономике, поскольку он выступает в качестве посредника при перемещении ресурсов, которыми располагают все остальные сектора экономики. Также он осуществляет немаловажную функцию так называемого «кассового центра». Тем самым он обеспечивает возможности для заемщиков иметь доступ ко всем финансовым ресурсам (при помощи заранее обозначенных финансовых инструментов).

На финансовый сектор оказывают влияние многие сферы и организации, но наибольшее исходит со стороны государства. Оно происходит путем создания «сильной» законодательной и нормативной базы для финансового сектора и контроль за ее четким исполнением. В случае неповиновения предусмотрены меры наказания, которые могут варьироваться от штрафных санкций и заканчиваться уголовным наказанием в виде заключения под стражу не исполнителей предписанных указаний.

Данный сектор непосредственно влияет на развитие реального сектора экономики через фондирование последнего, так как выступает в качестве кассового центра и обеспечивает, при помощи финансовых инструментов, возможность доступа заемщиков ко всем финансовым ресурсам. Помимо этого, к сфере деятельности данного сектора относится оказание страховых, инвестиционных и консультационных услуг всем субъектам экономики.

Важным отличием от нефинансового сектора является тот факт, что предприятия данной сферы оказывают только финансовые услуги и не занимаются производством. Кроме того, организации данного сектора могут выполнять финансовое посредничество.

Финансовое посредничество представляет собой деятельность, при которой субъект накапливает средства за счет принятия обязательств на себя с целью перенаправления денежных потоков другим хозяйствующим субъектам через систему кредитования или покупки финансовых активов и так далее. Можно выделить следующие особенности данного рода деятельности: возникновение финансовых обязательств; изменение финансовых потоков через специальные инструменты; взятие рисков по денежным операциям на себя [2, с.19].

Можно сказать, что финансовый сектор является связующим звеном между другими секторами национальной экономики. Он выполняет посредническую роль, перенаправляя денежные потоки между различными сферами деятельности. Финансовый сектор выступает центром накопления денежных ресурсов, создает возможности для хозяйствующих субъектов воспользоваться займами и другими финансовыми услугами. Государство осуществляет регулирование данного сектора через законодательную базу и контроль через отслеживание строго соблюдения принятых норм.

Границы финансового сектора сложно определить. В развитой экономике или экономике с хорошими темпами роста институциональные единицы данного сектора распространяются, углубляются оказываемые ими услуги. При этом идет расширение применяемых финансовых инструментов. Финансовые предприятия проникают во все сферы жизни общества, облегчая деятельность других хозяйствующих субъектов и предоставляя им более широкие и доступные средства реализации целей и текущих задач [3, с.35].

Существует международный стандарт, определяющий структуру финансового сектора экономики. Он был разработан и внедрен Международным валютным фондом. Согласно его постановлению сектор подразделяется на:

- Депозитные организации, к которым относят центральные банки, банки и денежные фонды.

- Прочие финансовые организации, куда входят инвестиционные компании, посредники в сфере финансов, вспомогательные финансовые компании, компании, обслуживающие риски образовавшей их головной корпорации, страховые компании и фонды пенсионного обеспечения.

В России основной финансовой организацией, занимающейся управлением и контролем над всеми денежными операциями в стране является Центральный Банк России. Все остальные организации делятся на кредитные и некредитные. К первым относят банковские структуры, а так же небанковские кредитные организации. Некредитные компании представлены:

- рынком ценных бумаг и его участниками;
- инвестиционные компании независимые, управляющие, занимающиеся пенсионным обеспечением;
- депозитарии, обеспечивающие работу вышеперечисленных фондов;
- организации, обслуживающие операции на фондовом рынке;
- страховые организации;
- компании, не относящиеся к банковскому сектору, но предоставляющие кредиты;
- рейтинговые агентства;
- ломбарды;
- сельскохозяйственные кооперативы [1, с.150].

Основная роль финансового сектора во всей экономической системе – это организация и реализация так называемого «воспроизводственного процесса». То есть, для того, чтобы общество благополучно функционировало, а также для нормальной и стабильной работы экономики требуется постоянная мобилизация временно свободных денежных средств, как физических лиц, так и юридических лиц. Финансовый сектор как раз занимается их постепенным распределением и перераспределением на коммерческой основе между разнообразными секторами экономики.

В условиях действия финансового сектора экономики денежные средства могут вкладываться в несколько видов деятельности: торговую или производственную. Также специалистами предусмотрены вклады в недвижимость, драгоценные металлы и ценные бумаги. С течением времени они могут принести прибыль, если специалистом и клиентов были верно выбраны направления и условия, на которых производится вклад в виде капитала. Прежде чем вложит капитал, необходимо накопить его или же получать из иных источников производства[7, с.311].

Также роль финансового сектора зависит от направлений деятельности тех организаций, которые он включает в себя. Если это страховые компании, то они занимаются предоставлением некоторых особо значимых финансовых услуг, а если речь идет о содействии деятельности или службе интересам финансовых корпораций, то стоит говорить уже о финансировании за счет их взносов.

Таким образом, роль финансового сектора экономики и его значение сводится, в первую очередь, к тем целям и задачам, которые ставят перед собой специалисты данной области. Это и предоставление финансовых услуг, но в ограниченных объемах, и страхование, и некоторые накопления (например, пенсионные накопления гражданина). Безусловно, на него оказывают сильное влияние внешние факторы, особенно кризисные ситуации, но нельзя отрицать значимость данного сектора, поскольку он является крупнейшим экономическим сектором на сегодняшний день.

Литература:

1. Бабаев С. Совершенствование влияния финансового сектора на макроэкономические индикаторы // Материалы VI форума экономистов. – Ташкент, 2015. - С. 149–154.
2. Гринберг Р.С. О влиянии финансового сектора на мировую экономику // Экономическое возрождение России. 2018. - № 4 (58). - С. 19-22.
3. Коваленко Ю.М. Финансовый сектор в финансовой системе экономики: теоретический аспект // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, 2015. - №6 (171). – С.35-42
4. Крылова Е.В. Проблема взаимодействия реального и финансового секторов в национальной экономике России // Всероссийский студенческий конвент "Инновация" Сборник материалов. 2016. - С. 196-200.
5. Мнееян Л.К. Пути повышения взаимодействия реального и финансового секторов в экономике // Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике материалы IV международной научно-практической конференции. 2016. - С. 80-82.
6. Степанов Д.А. Причины трансформации финансового сектора в электронной экономике // Финансовая жизнь. 2018. - № 2. - С. 85-89.
7. Умаралиев О. Р. Финансовый сектор и его влияние на макроэкономические индикаторы // Молодой ученый. — 2017. — №24. — С. 310-312.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается инвестиционная деятельность страховых компаний на рынке Российской Федерации. Определяется совокупный объем активов страховых компаний и динамика изменения объемов этих активов за период с 2015 по 2017 года. Выделяется структура активов страховых компаний, а также обсуждаются проблемы российских страховых компаний, связанные с инвестиционной деятельностью.

Ключевые слова: страховая компания, инвестиционная деятельность, активы страховых компаний, инвестиционный портфель страховой компании.

Инвестиционная деятельность страховых компаний – это планомерное размещение резервов страховщика, или другими словами инвестирование этих резервов.

Одна из особенностей страховой деятельности состоит в том, что в отличие от сферы производства, где товаропроизводитель сначала несет затраты на выпуск продукции, а затем компенсирует их за счет выручки от ее реализации, страховщики сначала аккумулируют средства в виде страховых взносов, создавая необходимые страховые резервы, и лишь в дальнейшем при наступлении страхового случая несут затраты, связанные со страховыми выплатами.

В результате страховые организации получают возможность в течение определенного, порой весьма длительного, периода распоряжаться полученными от страхователей средствами. Кроме того, страховщики распоряжаются имеющимся у них уставным капиталом и другими собственными средствами. Это предопределяет возможность и необходимость осуществления страховщиками инвестиционной деятельности, которая является еще одним источником прибыли страховых организаций и в ряде случаев даже компенсирует те убытки, которые страховщики могут иметь от осуществления непосредственно страховой деятельности.

Возможности страховой компании по участию в инвестиционном процессе определяются ее инвестиционным потенциалом. Под инвестиционным потенциалом страховой организации понимается совокупность денежных средств, которые являются временно или относительно свободными от страховых обязательств и используются для инвестирования с целью получения инвестиционного дохода.

Для инвестирования страховая компания может использовать только часть имеющихся денежных средств, к которым относятся страховой фонд и

собственный капитал. При этом временно свободными от страховых обязательств денежными средствами является страховой фонд до его использования на страховые выплаты.

Собственный капитал является относительно свободными от страховых обязательств денежными средствами, которые могут использоваться для страховых выплат в случае недостаточности средств страхового фонда [1].

Реализация инвестиционного потенциала в конкретные инвестиционные проекты означает формирование у страховщика инвестиционного портфеля, который представляет собой совокупность финансовых инструментов, полученных страховой компанией в процессе инвестирования денежных средств и предназначенных для получения инвестиционного дохода.

Объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков на 2017 год составил 2329,8 млрд. руб. При этом темп прироста активов по сравнению с данными 2016 года составил 29,1 %. На 2016 год объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков составлял 1871,4 млрд. руб., при этом темп прироста активов по сравнению с данными 2015 года составил 15,2%. Объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков на 2015 год составлял 1624,9 млрд. руб. [2]

Динамика активов российских страховых компаний (инвестиционного портфеля) за период 2015 – 2017 гг. представлена на Рисунке 1.

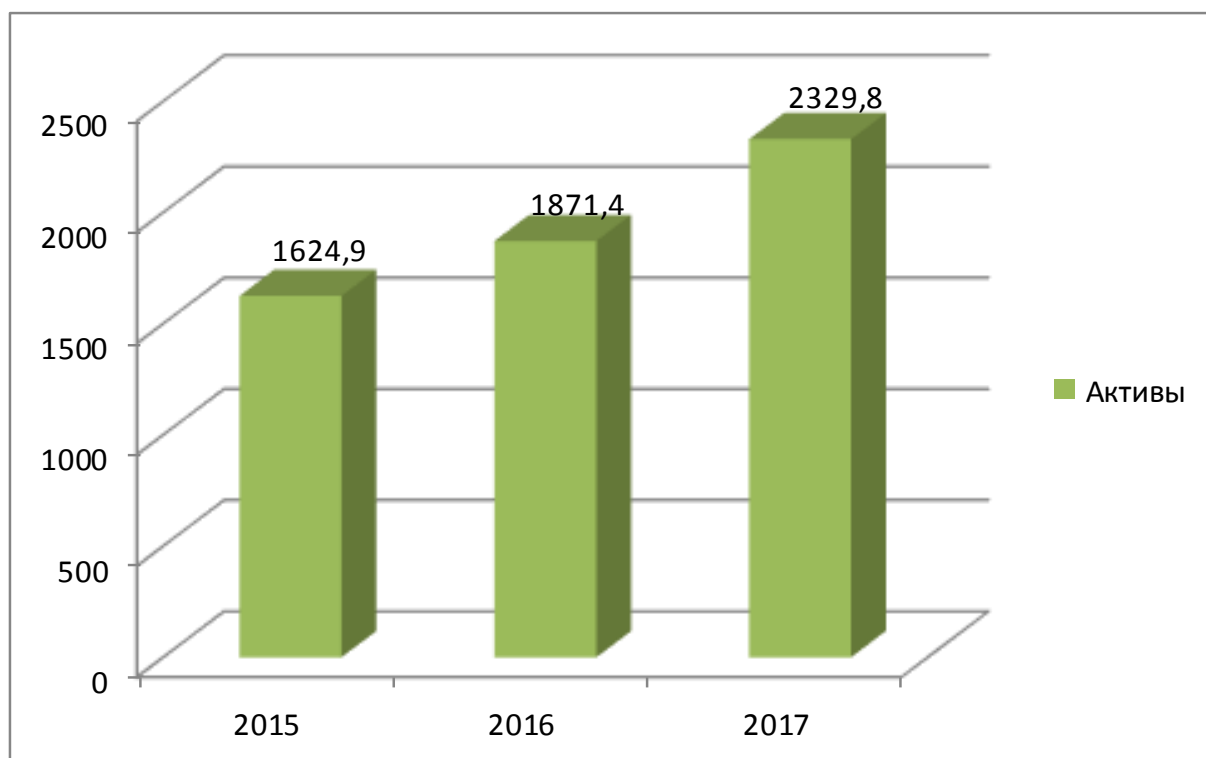


Рисунок 1 – Динамика активов российских страховых компаний за период 2015 – 2017 гг.

Как уже оговаривалось, совокупные активы страховщиков (инвестиционный портфель) увеличились на 29,1% за 2017 год по сравнению с 2016 годом, что стало рекордным значением после замедления темпов их прироста в результате «чистки» страхового рынка, начавшейся в 2014 году, когда объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков составлял 1547,4 млрд. руб.

Основой современной системы государственного регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций в России является Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Однако реальное регулирование государством страховых инвестиций осуществляется через государственные Правила размещения страховщиками страховых резервов, которые являются обязательными для выполнения всеми страховыми организациями РФ [3].

Основу инвестиционных вложений страховых организаций по принятым правилам составляют государственные ценные бумаги (до 30%) и банковские ценные бумаги (до 40%). Только 10% страховых резервов разрешается вкладывать в реальный сектор экономики. Т.е. по статистическим данным Центрального банка РФ структура активов страховщиков на 2017 год выглядит следующим образом – Таблица 1.

Таблица 1. Структура активов страховых компаний на 2017 год

Виды активов	Сумма активов на 2017 г. (млн. руб.)
1. Депозиты	535 876,80
2. Облигации	481 024,10
3. Дебиторская задолженность	332 984,40
4. Государственные и муниципальные ценные бумаги	271 358,50
5. Денежные средства	144 211,50
6. Доля перестраховщиков в страховых резервах	140 857,30
7. Акции	122 556,80
8. Отложенные аквизиционные расходы	104 844,60
9. Прочие активы	100 187,00
10. Недвижимое имущество	83 556,40
11. Инвестиционные паи ПИФов	11 019,70
12. Векселя	1 273,90
ВСЕГО:	2 329 751,10

Рассмотрев данные об инвестиционных активах страховых компаний на 2017 год, можно прийти к выводу, что страховщики вкладывают основную массу инвестиционных средств в депозиты и облигации, т.е. по сути, дают развитие банковской сфере, нежели востребованному сейчас

малому и среднему бизнесу, что не способствует в свою очередь развитию бюджета регионов и страны в целом [4].

Многие эксперты оценивают такое распределение не совсем эффективным и для повышения эффективности инвестиционной деятельности страховых организаций на территории России рекомендуют внести в правила размещения страховых резервов следующие изменения:

Во-первых, установить норматив прямых инвестиций, т.е. вложений в ценные бумаги (акции, векселя, облигации т.п.), не включенные в котировальный лист ни одним организатором торговли на рынке ценных бумаг, на уровне 35-40% страховых резервов. Это позволит страховым компаниям, с одной стороны, инвестировать деньги в средний и малый бизнес, чем, к сожалению, практически не занимаются такие инвесторы как государство и банки. С другой стороны, возвратность и ликвидность данных вложений будут в значительной степени контролироваться непосредственно страховщиками. Такой контроль совершенно невозможен при размещении страховых резервов в государственные, муниципальные или банковские ценные бумаги. Кроме того, предлагаемый подход к инвестированию приведет к росту среднего и малого производства, и, следовательно, к увеличению страхового портфеля, росту объемов страховых премий и страховых резервов.

Во-вторых, предоставить право правительствам субъектов федерации самостоятельно дифференцировать указанный норматив по отраслям производства, исходя из приоритетов структурного развития региональной экономики.

Такой подход к управлению инвестиционным потенциалом страховых компаний в условиях роста значимости страхования в экономике страны и увеличения объема совокупных страховых резервов может оказать существенное влияние на развитие производства и обеспечить повышение финансовой устойчивости страховых компаний.

Литература:

1. Архипов, А. П. Страхование: учебник [Текст] / А. П. Архипов. – М.: КНОРУС, 2016. – 288 с. – 200 экз. – ISBN 978-5-250-06064-63.
2. Статистическое рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://raexpert.ru/> – (Дата обращения 15.10.2018)
3. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (действующая редакция, 2018) / «Собрание законодательства РФ», 21.11.1992
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gks.ru/> – (Дата обращения 25.09.2018).

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация: статья посвящена описанию методик оценки деловой репутации компании, их достоинствам и недостаткам.

Ключевые слова: деловая репутация, методика оценки, гудвилл, управление деловой репутацией.

Современные информационные порталы, как то СМИ и Интернет, часто используются для распространения сведений, искажающих реальную действительность и порочащих предпринимателей различных уровней. Подобная информация априори причиняет ущерб деловой репутации субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, но должной правовой защиты эти лица не имеют.

Сегодня никого не удивит использованием методов недобросовестной конкуренции, основанной на использовании и распространении порочащей информации, нарушающей моральные устои и нравственные ценности общества.

Роль доверия в современном бизнесе становится все более ощутимой. Формирование положительной деловой репутации привлекает внимание многих авторов. Сегодня достижение устойчивого и продолжительного экономического успеха невозможно без наличия положительной деловой репутации.

В настоящее время однозначного понятия «деловая репутация» не существует. Однако общим в большинстве определений можно считать возможность приносить выгоду своему владельцу и определенное отношение, которое сложилось в обществе.

В соответствие с Российским законодательством, точного определения деловой репутации не существует. Исходя из положений Приказа Минфина России от 27.12.2007 г. № 152н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)», «деловая репутация как символ профессиональной деятельности организации является составной частью нематериальных активов этой организации либо предприятия». На этом основании она будет отражаться либо положительным показателем в финансовой отчетности, либо отрицательным [1].

«Деловая репутация организации представляет собой комплексную характеристику, многогранную и сложную в идентификации и оценке. Прямое или косвенное воздействие на формирование деловой репутации оказывает рынок, который является внешним фактором по отношению к организации. Отсюда следует выделить две составляющие деловой

репутации: внутренняя учитывает специфику конкретной организации, внешняя – обусловлена рынком в отношении этой же организации как хозяйствующего субъекта» [4].

«Положительная деловая репутация организации составляет важную часть в экономическом успехе предприятия. Такой репутацией принято считать часть рыночной стоимости компании, надбавку к цене компании, которая формируется посредством представления о ней как о субъекте экономической деятельности в конкретных экономических условиях. Представления о предприятии формируются из восприятия (оценки) организации теми, кто вступает с ней в экономические отношения, и создаются на основе информации о различных сторонах ее деятельности.

Отрицательная деловая репутация – часть рыночной стоимости предприятия в виде скидки с цены для покупателя. К отрицательной репутации относится отсутствие опыта управления, навыков маркетинга, квалифицированного персонала, налаженной сбытовой сети. Она учитывается в составе будущих периодов. Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов» [2].

Существенно возросла доля стоимости деловой репутации в общей стоимости компаний с 18 до 82%. Повышение индекса деловой репутации фирмы на 1% дает прирост ее рыночной стоимости на 3%.

В последнее время можно использовать несколько методик, разработанных для проведения анализа деловой репутации или доверия. К наиболее распространенным относят рейтинговую оценку, квалиметрический метод оценки и методику сравнительной ранговой оценки [3].

Рассмотрим их более подробно.

Наиболее часто применяемым методом является метод рейтинговых оценок. Суть его заключается в том, что составляется рейтинг предприятия по шкале показателей. В основу данного подхода положен принцип рейтинговой оценки финансового состояния предприятия, разработанный М. И. Бакановым и А. Д. Шереметом. В основе методики лежат показатели, наиболее полно характеризующие деловую репутацию.

К достоинствам данной методики можно отнести:

источником информации является открытая отчетность предприятия;

базируется на многомерном подходе к оценке деловой репутации организации;

применяемые при составлении рейтингов показатели имеют различную размерность;

алгоритм вычислений отличается своей адаптивностью, что обусловлено зависимостью от имеющейся информации;

результаты деятельности предприятия учитываются за период, что делает оценку сравнительной;

позволяет сравнивать уровни деловых репутаций различных организаций между собой.

К недостаткам следует отнести:

необходимость использования показателей, имеющих положительную корреляцию;

невысокая точность при использовании небольшого числа показателей;

деловая репутация оценивается только в динамике;

субъективизм экспертов при определении весов показателей.

Другой метод основан на использовании в оценке деловой репутации показателя качества продукции, работ и услуг [3].

Общий коэффициент деловой репутации изменяется от 0 до 1. Чем ближе значение показателя к 1, тем ближе деловая репутация к максимуму.

Анализ деловой репутации организации целесообразно проводить также и в сравнении с другими организациями. При этом учитываются реальные достижения совокупности предприятий.

При использовании данной методики деловая репутация используется в основном как фактор, влияющий на стоимость компании. Важно также знать, деловая репутация, каких предприятий недооценена, а каких переоценена.

Методика сравнительной ранговой оценки деловой репутации основывается на методике сравнительной оценки гармонизации производственной и сбытовой деятельности по группе предприятий. Данная методика опирается как на экспертные оценки, так и на расчетные.

Основным показателем является коэффициент деловой репутации.

Данная методика позволяет выявить из группы предприятий те, которые имеют большие и меньшие соответствия стоимости бизнеса и деловой репутации.

К преимуществам данной методики относят:

сравнительный анализ предприятий основывается на реальных достижениях предприятий данной группы;

анализ осуществляется на основе открытой информации;

данная методика позволяет использовать показатели, определяемые как экспертно, так и рассчитываемые по данным отчетности предприятия, что повышает точность анализа;

наглядность представления итоговых результатов;

показатели могут быть разнонаправленными.

К недостаткам методики относят:

- приблизительность расчета соответствия деловой репутации стоимости бизнеса;

- субъективизм при экспертном определении значений показателей.

Таким образом, в стратегическом управлении предприятием необходимо учитывать уровень его деловой репутации, который можно определить с помощью предложенного коэффициента деловой репутации.

Важно отметить, что ни одна из перечисленных методик не учитывает достоверность предоставляемой информации, что может отразиться на результатах ее оценки и исказить значение коэффициента деловой репутации и стоимости компании.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденное приказом Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (в ред. приказа Минфина РФ от 16.05.2016 №64-н).
2. Власов, А.А. Проблемы судебной защиты чести, достоинства и деловой репутации. /А.А. Власов. - М., 2000. - С.15–23.
3. Горин, С.В. Деловая репутация организации /С.В. Горин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. - 215 с.
4. Колосова, В.И. Деловая репутация: понятие, проблемы правового регулирования и охраны. / В.И. Колосова, Т.Ю. Вавилычева - Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2011, № 3 (1), С. 258–266.

Суровкина С.В., студентка

Бабич С.Г., к.э.н., доцент

Федеральное бюджетное государственное образовательное учреждение высшего образования «Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

Аннотация: Статья посвящена исследованию структуры и динамики поступлений и расходований Фонда социального страхования Российской Федерации. Произведено изучение динамики финансового обеспечения предупредительных мер, осуществляемых страхователем за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование. Выявлена взаимосвязь объёма поступлений и объёма расходований бюджета Фонда социального страхования.

Ключевые слова: Социальное страхование, Фонд социального страхования, исполнение бюджета, финансовое обеспечение предупредительных мер, динамика, структура, зависимость.

В настоящее время социальное страхование является объективной необходимостью. На определенном этапе развития общество берет под свою защиту лиц, которые в силу некоторых причин не могут трудиться и получать оплату за свой труд. Система социального страхования - одна из предпосылок обеспечения социальной справедливости, создания и поддержания политической стабильности. К задачам социального страхования относятся формирование денежных фондов, из которых покрываются затраты, связанные с содержанием нетрудоспособных или лиц, не участвующих в трудовом процессе; сокращение разрыва в уровне материального обеспечения неработающих и работающих членов общества.

Учитывая особую важность социального страхования, его влияние на общественные процессы, государство во многих странах создает систему обязательного государственного социального страхования, дающую возможность значительной концентрации ресурсов в единых фондах и тем самым, обеспечивающую надежную социальную защиту население страны [4].

В России государственное обязательное социальное страхование представлено Фондом обязательного медицинского страхования, Пенсионным фондом Российской Федерации и Фондом социального страхования. Фонд социального страхования РФ – это централизованный фонд финансовых ресурсов, расходуемый предназначенные для оказания финансовой помощи и социальных услуг денежные средства, формируемый на страховой основе и распределяемый между регионами РФ.

Фонд социального страхования Российской Федерации является одним из государственных внебюджетных фондов, относящихся к единой бюджетной системе Российской Федерации. Бюджет Фонда также, как и других государственных внебюджетных фондов, не входит в состав консолидированного бюджета Российской Федерации и утверждается в форме самостоятельного федерального закона.

В рамках своей деятельности Фонд осуществляет финансовое обеспечение расходов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, исполняет возложенные на Фонд государственных функций.

В РФ с 2007 по 2016 гг. объём поступлений в бюджет Фонда социального страхования увеличился на 321,05 млрд. руб. (в 2,1 раза) и на 1 января 2017 г. по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) составил 616,42 млрд. руб., в среднем ежегодно увеличиваясь на 35,67 млрд. руб. (на 8,5%).

В течение рассматриваемого периода во всех федеральных округах РФ было зафиксировано увеличение объема поступлений в бюджет Фонда социального страхования, наибольший из них отмечен в Центральном и Северо-Кавказском федеральных округах (в 2,6 и 2,5 раз соответственно), а минимальный – в Уральском федеральном округе (в 2,1 раз) (рис. 1) [7].

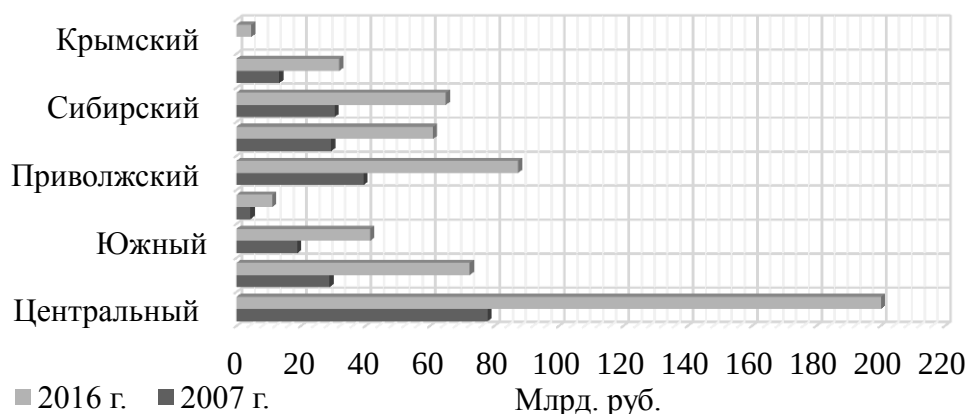


Рисунок 1 - Поступления в бюджет Фонда социального страхования в федеральных округах РФ, млрд. руб.

Лидером среди субъектов РФ по росту объема поступлений в бюджет Фонда социального страхования за изучаемый период является Республика Ингушетия, в которой значение данного показателя увеличилось в 3,8 раза, а наименьший прирост показателя отмечен в Вологодской области (в 1,6 раза).

Расходование бюджета Фонда направлено на оказание помощи гражданам страны на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, и на исполнение возложенных на Фонд государственных функций.

С 2010 г. по 2017 г. в РФ объем расходований бюджета Фонда социального страхования увеличился на 361,835 млрд. руб. (в 2,2 раза) и на 1 января 2017 г. по данным Росстата составил 664,897 млрд. руб. В среднем в стране ежегодно за изучаемый период объем расходований Фонда социального страхования увеличивался на эти цели на 40,2 млрд. руб. (на 9,1%).

Среди федеральных округов максимальный прирост объема расходований отмечается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах (в 2,65 и 2,4 раз соответственно), а минимальный — в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах (в 1,4 раза в каждом федеральном округе) (рис. 2) [7].

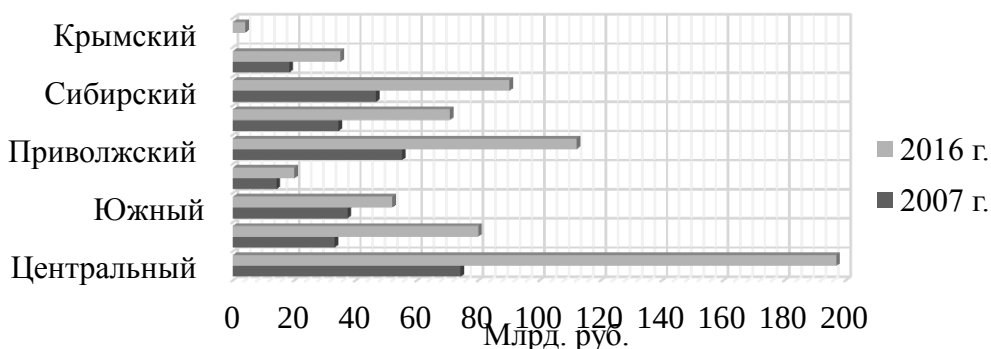


Рисунок 2 – Объем расходования бюджета Фонда социального страхования в федеральных округах РФ, млрд. руб.

Из регионов страны максимальный прирост расходований бюджета Фонда социального страхования зафиксирован в г. Москва и г. Санкт-Петербург – в 3,8 раза и 3,6 раза соответственно, а наименьший – в Чеченской Республике – на 4,57%.

При проведении исследования была изучена взаимосвязь между объемом поступлений и объемом расходований бюджета Фонда социального страхования в регионах РФ. Полученные значения линейного коэффициента корреляции (r) по данным за 2010 г. ($r = 0,941$) и 2016 г. ($r = 0,938$) свидетельствует о наличии сильной прямой связи между рассматриваемыми показателями, т.е. при увеличении объема поступлений в бюджет Фонда социального страхования в регионах РФ и происходит увеличение объема расходований бюджета Фонда социального страхования в регионах РФ [3].

Важным показателем, характеризующим социальное страхование в регионе, является удельный вес поступлений и расходований бюджета Фонда социального страхования федеральных округов РФ в общем объеме в стране.

Наибольший удельный вес поступлений бюджета Фонда социального страхования в общем объеме в стране был зафиксирован в Центральном федеральном округе, данный показатель составил 32,09% и 34,81% в 2010 и 2016 гг. соответственно. В региональной структуре удельный вес поступлений бюджета Фонда социального страхования за изучаемый период увеличился в Центральном, Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах на 2,71 п.п., 0,69 п.п. и 0,06 п.п. соответственно, а в остальных федеральных округах произошло уменьшение данного показателя. Наименьший удельный вес поступлений бюджета Фонда социального страхования в общем объеме в стране был зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе, данный показатель в 2010 г. составил 1,81%, а в 2016 г. – 1,94%.

Наибольший удельный вес расходований бюджета Фонда социального страхования в общем объеме в стране был также зафиксирован в Центральном федеральном округе и в 2010 г. составил 23,66%, а в 2016 г. – 29,79%. Удельный вес расходований бюджета Фонда социального страхования за изучаемый период увеличился в Центральном и Северо-Западном федеральных округах на 6,14 п.п. и 1,51 п.п. соответственно. В остальных федеральных округах произошло уменьшение данного показателя, наибольшее из которых отмечено в Южном федеральном округе (на 4,05 п.п.). Наименьший удельный вес расходований бюджета Фонда социального страхования в общем объеме в стране был зафиксирован также в Северо-Кавказском федеральном округе, данный показатель составил 4,53% и 3,04% в 2010 г. и в 2016 г. соответственно.

Полученные значения Индекса структурных различий В.М. Рябцева при изучении региональной структуры поступлений в бюджет Фонда социального страхования свидетельствует о весьма низком уровне различия региональных структур за рассматриваемый период в 2016 г. по сравнению с 2010 г. ($I_R=0,042$), а при изучении региональной структуры расходований

бюджета Фонда социального страхования ($I_R=0,097$) – свидетельствует о низком уровне различия региональных структур (рис. 3) [2].

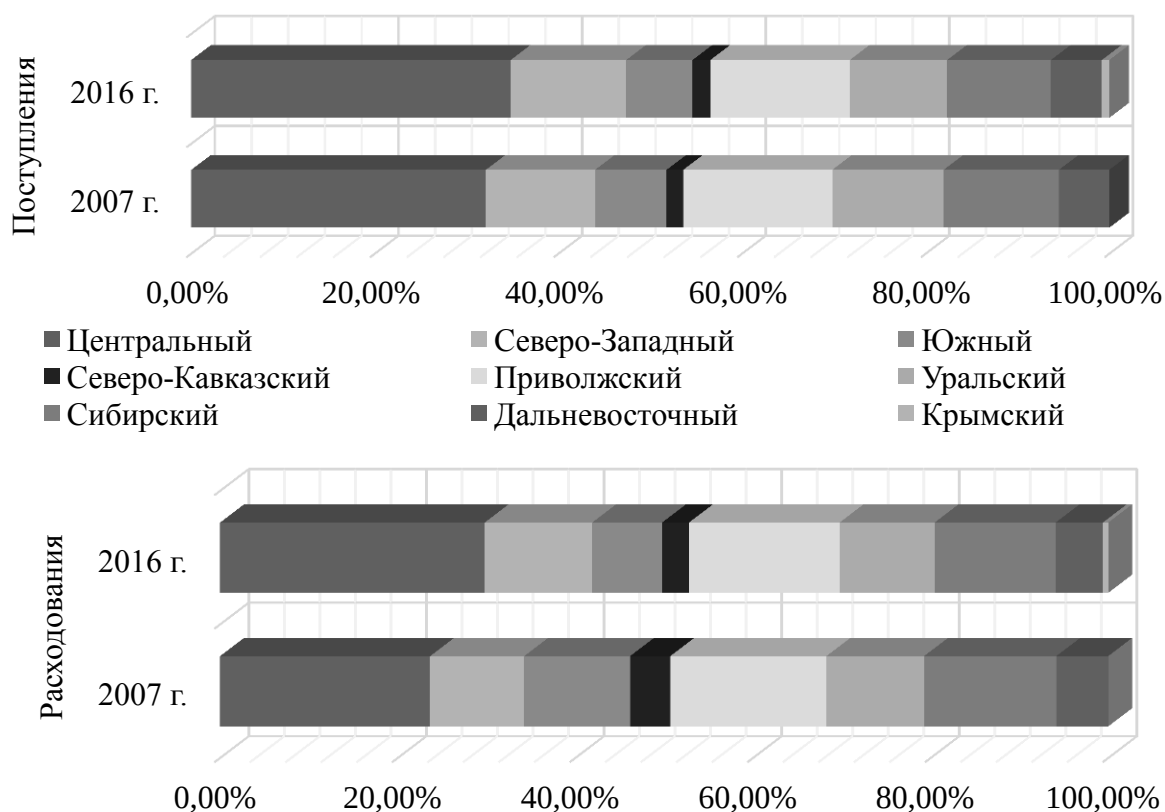


Рисунок 3 - Структура исполнения Фонда социального страхования по федеральным округам РФ, % к итогу

Одним из направлений деятельности Фонда социального страхования является осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Неправильная организация трудового процесса и неудовлетворительные условия труда на рабочем месте оказывают прямое воздействие как на риск нетрудоспособности, так и на риск несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [5]. С 2001 г. предприятия имеют возможность возврата 20% страховых взносов, уплаченных в предыдущий период по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с целью компенсации затрат на мероприятия, связанные с улучшением условий труда, этот показатель называется «сумма финансирования предупредительных мер» [1]. Финансовое обеспечение предупредительных мер осуществляется страхователем за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, подлежащих перечислению в установленном порядке страхователем в Фонд в текущем финансовом году [1].

По данным Фонда социального страхования значения показателей «сумма финансирования предупредительных мер» и «число страхователей,

проводивших финансирование» на протяжении изучаемого периода увеличивались. Сумма финансирования предупредительных мер с 2007 по 2016 гг. увеличилась на 7,41 млрд руб. (в 3,3 раза), а числа страхователей, проводивших финансирование на 26629 чел. (в 2,4 раза). В среднем за 2007-2017 гг. сумма финансирования предупредительных мер ежегодно увеличивалась на 823,4 млн руб. (на 14,34%), а число страхователей, проводивших финансирование - на 2959 чел. (на 10,23%). Максимальный прирост суммы финансирования предупредительных мер произошёл в 2013г. – на 19,98%, а числа страхователей, проводивших финансирование - в 2015 г. на 23,27% (табл. 1) [8].

Таблица 1. Динамика финансирования предупредительных мер и числа страхователей, проводивших финансирование

Год	Показатели	
	Сумма финансирования предупредительных мер, млн руб.	Число страхователей, проводивших финансирование, чел.
2007	3168,2	18985,0
2008	3733,5	19196,0
2009	4298,8	19407,0
2010	4976,7	22166,0
2011	5654,6	24926,0
2012	6332,5	27685,0
2013	7597,65	31893,0
2014	8862,8	36101,0
2015	9527,4	44502,0
2016	10104,4	45112,0
2017	10578,6	45614,0

С 1 января 2019 года вступает в действие Федеральный закон № 349-ФЗ, который ратифицирует Женевскую Конвенцию о минимальных нормах социального обеспечения (Конвенция №102). В результате принятия закона в сфере социального обеспечения произойдет несколько положительных изменений: работники будут иметь право на получение компенсации утраченного трудового дохода при краткосрочной нетрудоспособности с момента выхода на работу, а не через определенный период; выплата по временной нетрудоспособности будет предоставляться на время прохождения санаторно-курортного лечения/протезирования в стационаре, проведения ЭКО/аборта, а также при заболевании детей работника/нетрудоспособных иждивенцев [6].

Литература:

1. Приказ Минтруда России от 10.12.2012 N 580н (ред. от 31.08.2018) "Об утверждении Правил финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников,

занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами"

2. Теория статистики. Учебник. Шмойлова Р.А., Минашкин В. Г., Садовникова Н.А. [и др.]; 5-е изд. – М.:2014 – 656 с.
3. Статистика учебник для академического бакалавриата / Н.А. Садовникова [и др] под ред. Минашкин В. Г – М: Издательство Юрайт, 2016.-448 с.
4. Сафина Л. М., Миропольская Н.В. Роль социального страхования в формировании и развитии качества трудовой жизни // Вестник экономики, права и социологии. 2012. №3 с. 114-118.
5. Барановский И.Г. Механизмы экономического стимулирования работодателя к сохранению и укреплению здоровья работников// Разработка отраслевой программы профилактики заболеваний и укрепления здоровья работников предприятий химической промышленности. 2014. с.18
6. Правительство России [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/activities/selection/525/30471/>
7. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. Финансы. Государственные финансы. Исполнение бюджета Фонда социального страхования [Электронный ресурс].
8. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfin_tab1.htm (дата обращения: 3.11.2018).
9. Фонд социального страхования. Статистика. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [Электронный ресурс]. URL: <http://fss.ru/ru/statistics/254806.shtml> (дата обращения: 3.11.2018).

Тимофеев, Н.Н., кандидат экономических наук,
доцент, доцент.

Владимирский государственный университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир (Россия)

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются и исследуются некоторые вопросы финансовой устойчивости автобусного предприятия, работающего в сложных и нестабильных рыночных экономических условиях, связанных с формированием, распределением (перераспределением) и эффективным использованием имеющегося денежного капитала, необходимого для обеспечения и осуществления его безубыточной производственно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: денежные средства, финансовые ресурсы, основные фонды, внеоборотные активы, оборотные средства, затраты (расходы,

издержки), прибыль, ликвидность, рентабельность, платёжеспособность, рыночная активность и т.п.

Производственно-хозяйственная и финансовая деятельность пассажирского АвтоТранспортного предприятия (АТП) неразрывно связано с системой денежных отношений, которые возникают при формировании и использовании денежных фондов и их обороте. Денежные фонды представляют собой обособленную часть денежных средств, которые в условиях АТП имеют целевое назначение и относительную самостоятельность функционирования. Денежные средства представляют собой деньги, которые находятся в полном распоряжении автобусного предприятия и используются без каких либо ограничений.

Финансовое состояние пассажирского АТП отражается в бухгалтерских документах, где представлены факты совершения хозяйственных операций или право на их совершение. В финансовой деятельности автобусного предприятия формируются активы и пассивы.

Активы пассажирского предприятия – это совокупность его средств в денежном выражении, их состав и размещение. К активам автобусного АвтоТранспортного предприятия относятся основные фонды, нематериальные активы и оборотные средства.

Пассивы автобусного АТП отражают источники образования и назначение финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. В состав пассивов пассажирского предприятия входят долгосрочные и краткосрочные обязательства АвтоТранспортного предприятия, его собственный капитал и резервы.

Основные фонды (основной капитал) автобусного предприятия - это средства труда, которые многократно используются в производственных процессах (перевозка пассажиров, поддержание объектов основного капитала в технически исправном состоянии), по частям переносят часть своей стоимости на объём перевозок пассажиров, не изменяют своей вещественно-натуральной формы и возобновляются через систему технических воздействий (обслуживаний) и текущего ремонта. В их состав входят здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и другие объекты основного капитала. Учитываются и планируются в натуральных и стоимостных показателях.

Нематериальные активы пассажирского АТП представляют собой денежные вложения в нематериальные объекты (название и стоимость автобусного предприятия, право пользования материальными и интеллектуальными объектами собственности и иные имущественные права). Они, как и основные фонды (основной капитал), используются длительное время, приносят пассажирскому предприятию доходи по истечении времени их использования теряют свою стоимость.

В совокупности основной капитал, нематериальные активы и вложения в другие финансовые объекты являются внеоборотными (трудно реализуемыми) активами автобусного АвтоТранспортного предприятия.

Оборотные средства пассажирского предприятия – это имущество, которое обладает стоимостью и может быть обращено в денежные средства в течении одного производственного цикла. Состоит из оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Оборотные производственные фонды потребляются в каждом производственной цикле (процесс перевозки пассажиров, выполнение технических воздействий), полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию (объём перевозок пассажиров), изменяются в процессе кругооборота средств, переходя сначала из сферы обращения (денежные средства) в сферу производства (транспортная работа), из неё снова в сферу обращения (доход предприятия).

В состав оборотных производственных фондов автобусного предприятия входят: -материалы (основные и вспомогательные), необходимые для эксплуатации и ремонта подвижного состава и других производственных и общехозяйственных нужд, -топливо для движения линейного подвижного состава, - автомобильные шины, -энергия всех видов, -запасные части и агрегаты для ремонта автобусов и других объектов основного капитала, -незавершённое производство (средства вложенные в производство), -расходы будущих периодов, -прочие виды оборотного капитала.

К фондам обращения относятся: -денежные средства на расчётных счетах в банковских структурах и кассе предприятия, -дебиторская задолженность, -средства в расчётах и т.п.

Совокупность: -оборотных средств (медленно реализуемые активы), - дебиторской задолженности (быстро реализуемые активы), -денежных средств (наиболее ликвидные активы) и других финансовых объектов – представляют собой оборотные активы пассажирского АвтоТранспортного предприятия.

Финансовое состояние автобусного предприятия характеризуется: - платёжеспособностью, -кредитоспособностью, -использованием имеющихся ресурсов и капитала для выполнения своих финансовых обязательств перед физическими и юридическими лицами и является индикатором его конкурентоспособности на рынке транспортных услуг. Плохое финансовое состояние пассажирского АвтоТранспортного предприятия ведёт к превышению его долгов над поступлениями денежных средств и нарушает баланс денежного потока между формированием финансовых ресурсов и объёмами их расходования.

В исследуемом периоде показатели, характеризующие производственно-хозяйственную и финансовую деятельность автобусного АТП имели неравномерную тенденцию.

Так: 1) Общая сумма выручки изменялась с 52092,0 тыс.руб. до 47213,0 тыс.руб. Абсолютное отклонение составило – 4879,0 тыс.руб., темп снижения – 9,4%.

2) Издержки (затраты, расходы) производства изменялись с 51726,0 тыс.руб. до 47184,0 тыс.руб. Абсолютное снижение равно -4542,0 тыс.руб., темп снижения – 8,8%.

3) Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия) изменялась с 1083,0 тыс.руб. до 970,0 тыс.руб. Абсолютное отклонение составило 113,0 тыс.руб., темп снижения – 10,4%.

Такое положение обусловлено тем, что:

-происходит ежемесячный рост цен на горюче-смазочные материалы, запасные части и другие виды товарно-материальных ресурсов, необходимых для осуществления нормальной производственно-хозяйственной и финансовой деятельности пассажирского предприятия,

-тарифы на перевозку пассажиров устанавливаемые Департаментом цен и тарифов на основе экспертных заключений не обеспечивают безубыточность пассажирских перевозок и не позволяют оперативно регулировать стоимость выполнения транспортных услуг в зависимости от изменяющихся рыночных условий, -не выполняются условия Договора со стороны Администрации, а предоставляемые Дотации из бюджета не покрывают убытки Перевозчика,

-снижается покупательная способность потребителей транспортных услуг и т.п., что вынуждает автобусное АвтоТранспортное предприятие отказываться от обслуживания убыточных и нерентабельных маршрутов, сокращать количество рейсов и компенсировать убытки предприятия за счёт других видов деятельности.

Достижение оптимальных параметров производственно-хозяйственной и финансовой деятельности пассажирского АТП во многом зависит от достаточного объёма собственных средств, который позволит обеспечить развитие предприятия, укрепит его независимость и финансовую устойчивость. Для этого необходимо рассчитывать, анализировать и контролировать не только абсолютные показатели, но и относительные измерители активности автобусного АвтоТранспортного предприятия на рынке транспортных услуг.

Так: 1) Основные фонды пассажирского предприятия, которые отражают содержание и структуру средств производства, изменялись с 7540,8 тыс.руб. до 6482,4 тыс.руб. Абсолютное изменение составило – 1058,4 тыс.руб., темп снижения – 14,0%.

2) Обобщающим показателем эффективного использования основных фондов является Фондоотдача, величина которой изменялась с 6,9 руб./руб. до 7,2 руб./руб. Абсолютное отклонение равно – 0,3 руб./руб., темп роста – 4,3%.

3) Товарно-материальные запасы автобусного АТП (характеризуют уровень обеспеченности производства и являются условием непрерывности

производственного процесса) изменялись с 515,3 тыс.руб. до 854,9 тыс.руб. Абсолютное отклонение составило – 339,6 тыс.руб., темп роста – 6,6%.

4) Оборачиваемость товарно-материальных запасов (отражает скорость движения и их эффективное использование) изменялась со 101,1 руб./руб. до 55,2 руб./руб. Абсолютное отклонение равно – 45,9 руб./руб., темп снижения – 45,4%.

5) Оборотные активы пассажирского предприятия изменялись с 2115,4 тыс.руб. до 3617,5 тыс.руб. Абсолютное увеличение составило – 1502,1 тыс.руб., темп роста – 71,0%.

6) Дебиторская задолженность АТП (сумма долгов, причитающаяся предприятию) изменялась с 1214,0 тыс.руб. до 2438,0 тыс.руб. Абсолютное отклонение равно -1224,0 тыс.руб., темп роста – 100,8%.

7) Оборачиваемость дебиторской задолженности изменяется с 42,9 руб./руб. до 19,4 руб./руб. Абсолютное изменение составило –23,5 руб./руб., темп снижения – 54,8%.

8) Общая сумма текущих активов автобусного АвтоТранспортного предприятия изменялась с 9659,7 тыс.руб. до 10104,3 тыс.руб. Абсолютное увеличение равно – 444,6 тыс.руб., темп роста – 4,6%.

9) Собственный капитал АТП изменялся с 7907,3 тыс.руб. до 8664,5 тыс.руб. Абсолютное отклонение составляет – 757,2 тыс.руб., темп роста – 9,6%.

10) Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами отражает возможность пассажирского предприятия финансировать и покрывать запасы и затраты за счёт собственных средств, что и позволяет обеспечивать непрерывность производственных процессов (транспортный процесс, работы по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава) в условиях АвтоТранспортного предприятия. Его величина изменялась с 0,19 руб./руб. до 0,21 руб./руб. Абсолютное отклонение равно – 0,02 руб./руб., темп роста – 10,5%.

Финансовое состояние и финансовая манёвренность автобусного АТП может быть охарактеризовано также с помощью показателей: - ликвидности, -рентабельности, -платёжеспособности, -рыночной активности и т.п.

Так: 1) Показатели (коэффициенты) ликвидности характеризуют возможности пассажирского АвтоТранспортного предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства. В их состав входят: -коэффициент общей ликвидности, -коэффициент текущей ликвидности, -коэффициент покрытия краткосрочных обязательств, -коэффициент абсолютной ликвидности, - коэффициент срочной ликвидности, -коэффициент мгновенной ликвидности, -чистый оборот капитала и т.п.

Различные показатели ликвидности важны и необходимы руководству и персоналу АТП, а так же внешним организациям (клиентам, банковским структурам, поставщикам материальных ресурсов и т.п.) для оценки

характеристик разностороннего финансового состояния автобусного предприятия.

1.1. Коэффициент общей ликвидности позволяет оценить общую обеспеченность пассажирского предприятия оборотными средствами, необходимыми для эффективного осуществления производственно-хозяйственной и финансовой деятельности и своевременного погашения своих срочных обязательств.

Величина коэффициент общей ликвидности изменялась с 1,2 руб./руб. до 2,5 руб./руб. Абсолютное отклонение составило – 1,3 руб./руб., темп роста – 108,3%.

Нормативное значение данного показателя составляет 1,0 ... 2,0 руб./руб. (иногда до 3,0 руб./руб.).

1.2. Коэффициент абсолютной ликвидности изменялся с 0,199 руб./руб. до 0,226 руб./руб. Абсолютное отклонение равно – 0,027 руб./руб., темп роста – 13,6%.

Нормативное значение данного показателя должно находиться на уровне 0,2 ... 0,3 руб./руб.

1.3. Чистый оборот капитала – характеризует такое состояние пассажирского АТП, при котором оно: -в состоянии погасить свои краткосрочные обязательства, -располагает определённой суммой денежных ресурсов, необходимых для осуществления своей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, -отражает финансовую независимость предприятия, -информирует инвесторов о потенциальных возможностях вложений их капитала в данное АвтоТранспортное предприятие.

Значение чистого оборота капитала автобусного предприятия изменялось с 363,5 тыс.руб. до 2185,3 тыс.руб. Абсолютное изменение составляет 1821,8 тыс.руб., темп роста – 501,2%.

2) Показатели рентабельности автобусного предприятия характеризуют и оценивают уровень прибыльности АТП. В их состав входят: - рентабельность реализации (прибыльность продаж, коммерческая маржа), - рентабельность собственного капитала, -рентабельность активов и т.п.

2.1. Рентабельность реализации изменялась с 2,08% до 2,05%. Абсолютное отклонение равно – 0,03%, темп снижения – 1,4%.

2.2. Рентабельность собственного капитала изменялась с 13,7% до 11,2%. Абсолютное отклонение составило – 2,5%, темп снижения – 18,2%.

2.3. Рентабельность активов изменялась с 11,2% до 9,6%. Абсолютное изменение равно – 1,6%, темп снижения – 14,3%.

3) Показатели платёжеспособности (структуры капитала) характеризуют и отражают способность и возможность пассажирского АвтоТранспортного предприятия погашать долгосрочную задолженность. К ним относятся: -коэффициент собственности, -коэффициент финансовой зависимости, -коэффициент автономии и т.п.

3.1.Коэффициент собственности изменялся с 81,9% до 85,7%. Абсолютное отклонение составляет – 3,8%, темп роста – 4,6%.

Нормативное значение данного показателя, характеризующее достаточно стабильное финансовое положение автобусного предприятия (при прочих равных условиях), должно быть на уровне 60,0%.

3.2.Коэффициент финансовой зависимости (соотношение заёмных и собственных средств) – характеризует финансовую независимость пассажирского АТП от кредитов при финансировании его потребностей.

Величина данного показателя изменялась с 0,18 руб./руб. до 0,14 руб./руб. Абсолютное изменение равно – 0,04 руб./руб., темп снижения – 22,2%.

Нормативное значение этого коэффициента не должно превышать 1,0 руб./руб.

3.3.Коэффициент автономии (платёжеспособности) показывает степень независимости автобусного АвтоТранспортного предприятия от кредиторов. Его величина изменялась с 0,81 руб./руб. до 0,85 руб./руб. Абсолютное отклонение составляет – 0,04 руб./руб., темп роста – 4,9%.

Нормативное значение данного показателя должно находиться с диапазоне от 0,5 руб./руб. до 0,7 руб./руб. В этом случае, пассажирское АТП будет сохранять устойчивое финансовое положение без привлечения заёмных средств.

4) Коэффициенты рыночной активности автобусного предприятия учитывают и характеризуют долговые (облигации) и долевыми (акции) обязательства предприятия и отражают не только обоснованную финансовую политику пассажирского АвтоТранспортного предприятия в отношении акционеров и держателей других ценных бумаг, но и оценивают рынок его текущее финансовое состояние, перспективы развития, качество предоставляемых транспортных услуг, эффективность его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности в условиях нестабильных рыночных отношений и т.п.

В состав этих показателей входят: -прибыль автобусного предприятия, приходящаяся на одну акцию, -соотношение рыночной и бухгалтерской цены одной акции, -балансовая стоимость одной акции, выпущенной в текущем периоде и т.п.

4.1.Прибыль на одну акцию – косвенно характеризует финансовые возможности пассажирского АвтоТранспортного предприятия по оплате выпущенных в обращение в текущем периоде акций (простых и/или привилегированных).

Величина данного показателя изменялась с 42,7 руб./шт. до 38,2 руб./шт. Абсолютное отклонение равно – 4,5 руб./шт., темп снижения – 1,05%.

4.2.Отношение цены и прибыли на одну акцию изменялись с 7,8 руб./шт. до 8,7 руб./шт. Абсолютное отклонение составляет – 0,9 руб./шт. темп роста – 11,5%.

4.3. Балансовая стоимость одной акции изменялась с 2,34 руб./шт. до 2,56 руб./шт. Абсолютное отклонение равно – 0.22 руб./шт., темп роста – 9,4%.

Проведенное исследование показало, что рассмотренные выше показатели характеризуют и отражают различные стороны и грани финансового состояния и финансовой устойчивости автобусного АвтоТранспортного предприятия, однако их значения в определённой степени не всегда соответствуют нормативным параметрам, что может привести к: -повышению риска неустойчивости финансового состояния АТП, -не эффективному использованию имеющихся ресурсов, -увеличению риска недостаточности запасов материально-технических ресурсов. -снижению риска невыполнения своих долговых обязательств и т.п., что будет оказывать существенное влияние на конечные результаты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, снижению производительности труда и производства.

Литература:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1965.
2. Ефремова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: А/О «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1994.
3. Родионова, В.М., Федотова, М.А. Финансовая устойчивость в условиях инфляции: научно-практическое издание, - М.: Изд-во «Перспектива», 1995.
4. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта /Под общей ред. С.Л. Голованенко. – М.: Транспорта, 1984.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика, - М.: Изд-во Перспектива, 2002.

Тимофеева Светлана Владимировна, студент
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, г. Уфа

АНАЛИЗ ЧИСТОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье проведен анализ данных ведущих страховых компаний Российской Федерации.

Ключевые слова: чистая рентабельность, чистая прибыль.

Результат деятельности страховых организаций характеризуется абсолютными показателями, к которым относятся доходы, расходы, прибыль. В страховании финансовый результат (прибыль или убыток) традиционно определяется на основе сопоставления доходов и расходов за определенный период. Таким образом, прибыль отчетного периода страховой организации равна сумме прибыли от страховой, инвестиционной и прочей деятельности.

Но изучение абсолютных показателей, в т.ч. абсолютной величины прибыли, недостаточно для измерения эффективности управления страховыми ресурсами и способности страховщика поддерживать финансовую стабильность длительное время. В связи с этим анализ относительных характеристик финансовых результатов обеспечивает наиболее полное представление о деятельности страховой организации.

Исходя из этого обязательными элементами процедуры оценки финансового состояния и деятельности страховой организации в рамках сравнительного анализа далее представлены показатели чистой рентабельности.

Чистая рентабельность организации рассчитывается, как отношение суммы чистой прибыли отчетного периода к сумме собранных страховых премий. Следовательно, на показатель рентабельности оказывают влияние факторы, формирующие чистую прибыль отчетного периода и размер страховой премии, а чистая прибыль, в свою очередь, отражает итоговый финансовый результат [2].

Исходя из вышесказанного, логично рассуждать, что сравнение размера прибыли с величиной поступивших страховых взносов, с одной стороны, показывает объем прибыли с каждой денежной единицы страховых платежей, а, с другой стороны, увязывает размер прибыли, как основного источника финансовых ресурсов с объемом выполненной работы по формированию страхового денежного фонда.

Поэтому анализ рентабельности следует начинать с расчета относительных показателей рентабельности и оценочных коэффициентов, рекомендуемых международной страховой практикой, а именно: рентабельности страховых операций на рубль затрат, рентабельности капитала, чистой рентабельности, рентабельности собственного капитала, рентабельности вложенного капитала, коэффициента рентабельности, коэффициента уровня расходов, коэффициента уровня выплат. Рентабельность страховых операций на рубль затрат, оценивая долю чистой прибыли с одного рубля расходов на проведение страхования позволяет исследовать систему организации внутрикорпоративного учета затрат, их состав, адекватность объема страховых резервов принятым обязательствам [6].

Для расчета показателей чистой рентабельности страховых организаций был выполнен анализ сведений о показателях чистой прибыли страховых организаций Российской Федерации. Информация получена с официального сайта единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС). Данные приведены в национальной валюте Российской Федерации. 2017 год для российского страхового рынка стал временем умеренного роста и некоторого закрепления позитивных тенденций. Годовой прирост страховых премий составил 8,3% (в 2016 году — 15,3%). Общая сумма премий по всем видам страхования в 2017 году достигла 1,279 трлн рублей (данные Банка России).

Страховой рынок России по-прежнему растет. По итогам 2017 года отношение быстрее, чем национальная экономика страховых премий к ВВП составило в целом. Заметно снизилась его 1,39% (в 2016 году — 1,37%, а в 2015-м зависимость от общеэкономических — 1,25%). При этом данный показатель кризисных явлений, столь болезненная по-прежнему значительно ниже как в предыдущем десятилетии. Это уровня развитых стран, так и наших подтверждается поступательным собственными целевыми ориентиров ростом проникновения страхования в (4—5%).

За 2017 год заключено более 193,1 млн В 2017 году число участников договоров страхования (рост 15,1% страхового рынка продолжало год к году). Средняя стоимость одного снижаться (хотя скорость снижения страхового полиса в целом по России в ощутимо замедлилась). Регулятор 2017 году — 6,6 тыс. рублей (снижение по-прежнему уделяет большое на 5,9% по сравнению с 2016-м). Число внимание оздоровлению рынка в действовавших договорах страхования части контроля реальности активов на начало 2018 года — более 128,8 млн. страховых организаций. Банк России ведет комплексную проверку.

Объем страховых выплат в 2017 году реализуемых страховщиками мер превысил 509,7 млрд рублей (рост 0,8%

по восстановлению финансовой год к году). При этом средняя выплата устойчивости и платежеспособности снизилась на 23,9%, составив 17,9 тыс. и пресечению использования рублей. недобросовестных практик по формированию фиктивных активов.

Выросло количество заявленных (28,4 Эта политика остается главной млн — на 32,1% больше, чем в 2016 причиной численного сокращения году) и урегулированных (около 28,5 компаний российского страхового млн — рост 32,4% год к году) страховых сектора за счет финансово случаев. Число отказов в страховых неустойчивых страховщиков. выплате (287,2 тыс.) увеличилось за год на 12,4%.

Наибольший прирост сборов по итогам 2017 года показали следующие виды страхования:

- страхование жизни: прирост 115,8 млрд руб. или 53,7% относительно сборов за 2016 год;

- страхование от несчастных случаев и болезней: прирост 13,3 млрд руб. или 12,3%;

- страхование имущества граждан от огневых и иных рисков: прирост 6 млрд руб. или 11,6%;

- страхование финансовых рисков: прирост 5,3 млрд руб. или 25%.

Значительный прирост выплат по итогам 2017 года показали:

- страхование имущества предприятий от огневых и иных рисков: прирост 11,3 млрд руб. или 44,6%;

- страхование жизни: прирост 6,5 млрд руб. или 21,7%;

- ДМС: прирост 5,2 млрд руб. или 5,1%.

Наибольшее снижение сборов зафиксировано по следующим видам страхования:

ОСАГО: снижение на 12,3 млрд руб. или 5,2%;

– страхование имущества предприятий от огневых и иных рисков:

– снижение на 11,5 млрд руб. или 10,7%;

– страхование автокаско: снижение на 8,2 млрд руб. или 4,8%;

– сельскохозяйственное страхование: снижение на 5,9 млрд руб. или 60,1%.

Далее переходим к практической части, а именно к непосредственному расчету рентабельности по страховому рынку Российской Федерации за 2014-2017 г.г.

Таблица 1. Динамика расчета чистой рентабельности по страховому рынку РФ в целом за 2014-2017 г.г., тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 к 2014 г.
Чистая прибыль	48058595,9	47939068,3	6550488,6	110926923,3	2,46
Страховая премия	987772587	1023819318	1180631588	1278841595	149,8
Чистая рентабельность, %	5,92	5,30	0,66	10,83	1,69

* Исходные данные: Сайт Центрального Банка cbr.ru.

Страховая премия взята из сайта cbr.ru.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что рентабельность страховой деятельности страховых организаций РФ ежегодно увеличивается.

Далее можно перейти к крупным СК и рассмотреть, какую рентабельность они дают и какое место занимают на рынке.

Исходя из формулы чистой рентабельности, произведем расчеты по данным страховых компаний Российской Федерации, занимающие лидирующие позиции на рынке по предоставлению страховых услуг.

Далее, для расчета показателей чистой рентабельности, выделим три ведущие страховые компании Российской Федерации, а именно: ПАО СК «Росгосстрах», АО «СОГАЗ», ООО СК «ВТБ Страхование».

Таблица 2. Динамика расчета чистой рентабельности по трем крупным страховым компаниям РФ за период 2015-2017 гг., тыс. руб.

№	Наименование страховой компании	Обозначение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 к 2015 гг.
1.	ПАО СК «Росгосстрах»	ЧП	8479147	13395766	12175121	1,87
		СП	36477898	1298663000	2767000	2,59
		ЧР	3,55	3,18	5,16	0,37
2.	АО «СОГАЗ»	ЧП	7144952	12134482	3030454	1,33
		СП	904116523	105229 900	158063,2	9,01
		ЧР	1,34	12,70	3,62	0,31
3.	ООО СК «ВТБ Страхование»	ЧП	4185049	4681064	4802291	1,48
		СП	157276,5	207412,5	240923	1,99
		ЧР	26,61	22,57	19,93	0,74

* Исходные данные: по компании ПАО СК «Росгосстрах» на сайте rgs.ru Реестр ЦБ РФ.

По компании АО «СОГАЗ» на сайте sogaz.ru.

По компании ООО СК «ВТБ Страхование». на сайте vtbins.ru.

«СОГАЗ» — компания, лидирующая по всем видам страхования, которая занимает 1 место в списке крупных страховых компаний. Страховая премия с сайта МСФО, msfofm.ru за период с 2015-2017 гг. Несмотря на сложную экономическую ситуацию и общие негативные рыночные тенденции, динамика основных показателей деятельности АО «СОГАЗ» по итогам 2017 года была положительной. По данным Банка России, общий объем начисленной страховой премии Общества составил за 2017 год 158,1 млрд руб., что на 10,7% больше, чем годом ранее. АО «СОГАЗ» заняло 1-е место на рынке по общему объему начисленных премий (без учета ОМС) с рыночной долей 12,4%

По данным Банка России, общий объем начисленной страховой премии Общества составил за 2017 год 158,1 млрд руб., что на 10,7% больше, чем годом ранее. АО «СОГАЗ» заняло 1-е место на рынке по общему объему начисленных премий (без учета ОМС) с рыночной долей 12,4%.

На 2017 год страховая компания ООО СК «ВТБ Страхование» заняла 4 место на рынке страховых услуг. Так же за анализируемый период чистая прибыль компании выросла на 1,48 по сравнению с 2015 годом за счет возросших чистых процентных доходов и чистых комиссионных доходов, и снизившихся отчислений на создание резервов на фоне продолжающегося улучшения качества активов.

«Росгосстрах» — крупный страховщик федерального масштаба, и занимает 6 место в списке крупных страховых компаний. Доля компании на страховом рынке составляет 6,2% за 2017 год что, согласно методологии Агентства, выделяется в качестве фактора поддержки. Конечным собственником компании является Банк России через ПАО Банк «ФК Открытие». В 2017 году компании со стороны акционеров была оказана существенная финансовая помощь в различной форме в размере 106,2 млрд рублей, что выделяется в качестве значимого фактора поддержки уровню рейтинга [7].

Таким образом, проанализировав показатели чистой рентабельности ведущих страховых компаний Российской Федерации за период с 2015- 2017 гг., можно сделать следующие выводы о том, что в Российской Федерации в настоящее время наблюдается позитивная тенденция. Это способствует повышению уровня чистой рентабельности страховых компаний в Российской Федерации и, в целом, увеличению финансовой устойчивости страховых компаний (снижаются риски, связанные с возможным невыполнением страховых обязательств и обязательств по возврату заемных средств). Также высокий уровень рентабельности привлекает большое количество инвестиций, что в свою очередь способствует развитию отрасли в целом.

Литература:

1. «Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон РФ от 27.11.1992 (ред. от 28.11.2018) // СПС «Консультант Плюс».
2. Годин, А.М., Фрумина, С.В., Страхование / – 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. – 256 с.:
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров). Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, 2012. – 685 с.
4. Ефимов, О.Н. Олигополия и концентрация страхового рынка России: структура и механизмы функционирования. Экономика и менеджмент систем управления. 2018. Т. 29. № 3-2. С. 219-227.
5. Ефимов, О.Н., Томилова Н.А. Нормативно-правовое регулирование страховой деятельности (перечень нормативно-правовых актов Российской Федерации в сфере страхования с краткими комментариями) Уфа: РИО Уфимского филиала Финуниверситета, 2012, – 40 стр.
6. Калашникова, Н.Н. Анализ рентабельности страховых операций на основе распределения затрат по линиям бизнеса // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2009. № . С. 44-47.
7. Старцева, К.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ПАО СК «РОСГОССТРАХ» // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LX междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12(60).

Федосеев Денис Александрович
Омский государственный педагогический университет,
г. Омск

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в статье рассмотрена наиболее актуальная тема на данный момент «Роль управления для предприятия малого бизнеса». Целью работы является выяснить насколько рентабельно иметь малый бизнес, каковы плюсы и минусы предпринимательства. Автор статьи пришел к следующим выводам, что роль предпринимательства в России занимает свою нишу, благодаря которой экономика в целом полноценно развивается.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, управление, менеджмент, малые предприятия.

С развитием малого бизнеса формируются различные формы организации частных компаний. В настоящее время существуют три основные юридические формы: одиночная, партнерская и бизнес.

Компания, которая находится в личной собственности, является самой простой формой для малого бизнеса. Чаще всего, чтобы открыть этот тип бизнеса, вам нужно только получить разрешение от местных властей и зарегистрировать название компании. Деловое партнерство - это организация, состоящая из двух или более человек, между которыми заключается соглашение о совместном владении компанией. Партнерство может быть полным и ограниченным. Третий тип - это бизнес. Формально управление компанией должно быть отделено от ее собственности. Иногда бывают случаи, когда компания принадлежит и управляется предпринимателем с помощью кандидатов, которые на самом деле не вкладывают в нее деньги и не участвуют в управлении [1, с. 85].

Нормативной базой для создания и ликвидации МП является закон Российской Федерации «О развитии МСП», глава его IV.

Компания может быть основана либо по решению собственника имущества или уполномоченного им органа, либо по решению рабочего коллектива государственной или муниципальной компании в случаях и в порядке, предусмотренных законом.

Организация может быть основана в результате отделения от операционной компании. В то же время, существует ассоциация организаций или структурных подразделений с передачей существующих обязательств перед компанией. Общество может быть создано в результате развода в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации.

Документы, которые государство установило для компании, являются уставом для компании, в дополнение к решению о создании или утверждении учредителей. Устав устанавливает юридическую форму организации, ее наименование, адрес, орган управления и контроля, порядок распределения прибыли и создания фондов для общества, условия реорганизации и ликвидации общества. Устав компании согласовывается с учредителем. В государственных и муниципальных компаниях, в том числе в компаниях со смешанной собственностью, в которых доля штата или городского совета составляет более 50%, устав утверждается учредителем вместе с трудовым коллективом [2, с. 122].

Компания утверждена и приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации. (Закон о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, глава 4)

Важность малого бизнеса в последнее время часто упоминается в средствах массовой информации и в образовательных изданиях. Малые предприятия являются неотъемлемой частью современной системы рыночной экономики, но экономика и общество в целом не могут эффективно существовать и развиваться. И дело в том, что роль малого бизнеса очень сложно переоценить, поскольку он является одной из

основных составляющих экономики страны, решая проблемы безработицы, заполняя налоговые льготы государственному налоговому органу, заполняя ниши, где работа в крупных компаниях невыгодна и удовлетворяет потребности конечных потребителей. Организатором небольшой компании часто является предприниматель в единственном числе, который рискует работать в нестабильных условиях окружающей среды, поэтому он должен иметь знания и опыт во всех областях, связанных с его бизнесом. Чтобы компания могла процветать, необходимо принимать эффективные и грамотные управленческие решения в условиях такого динамичного развития рынка. Компания должна учитывать целый ряд экономических показателей, которые четко отражают текущую ситуацию как внутри компании, так и за ее пределами. Сбор и последующий анализ информации (во всех областях, а не только в экономической сфере) считается наиболее важной проблемой в управлении, поскольку невозможно и эффективно принимать справедливые решения о принятии решений и терпеть неудачу при отсутствии информации о финансовом положении компании. Стратегия управления в настоящее время является широко принятым подходом к управлению процессами, который рассматривает управление как процесс из серии последовательных шагов - линейных функций. Все функции управления взаимосвязаны, и каждая из них представляет собой процесс, поскольку состоит из ряда взаимосвязанных действий [3, с. 130].

Функции системы управления, то есть обработки как таковой, определяются только несколькими основными типами функций: а) планирование; б) организация; в) стимуляция / мотивация /; г) Проверьте. Планирование - это процесс подготовки будущего к принятию решения о том, что делать, как, когда, что и сколько ресурсов следует использовать. Функция планирования отвечает на три вопроса: - где организация находится в настоящее время - куда она хочет пойти - как организация должна делать эту организацию. Шаги: Структурная организация (включает структуру власти и структуру связи); организация производственного процесса (включает в себя организацию работы персонала, работу во времени, работу в космосе). Мотивация - максимальное удовлетворение потребностей работников в обмен на их эффективную работу. Шаги: Определение потребностей работников, давая работнику возможность удовлетворить эти потребности посредством хорошей работы. Контроль - это процесс обеспечения того, чтобы организация действительно достигла своей цели. Шаги: установление стандартов; Оценка того, что было фактически достигнуто, и сравнение результатов с представленными стандартами выявляют источники несоответствий и мер, необходимых для корректировки планов. Концепция управления процессами применима ко всем типам организаций, поскольку метод процесса определяет только наиболее важные общие уровни управления и позволяет использовать их и выбирать контент в зависимости от условий каждой отдельной компании. Реализация функций и принципов управления осуществляется с применением различных методов.

Назначьте административные методы. Ориентированы на такие мотивы, как осознанная потребность в трудовой дисциплине, обязанность, желание работать в конкретной организации и т. д. Эти формы влияния характеризуются прямым характером воздействия: любой правовой или административный акт подлежит обязательному исполнению. Административные методы характеризуются тем, что они соответствуют применимым правовым нормам на определенном уровне управления, а также актам и распоряжениям на более высоких уровнях правительств [4, с. 243].

Экономические методы оказывают косвенное ведущее влияние. Такие методы оказывают материальное стимулирование группам и отдельным работникам; Они основаны на использовании экономического механизма. Социально-психологические методы. Социологические методы играют важную роль в управлении персоналом, они позволяют установить цель и местоположение сотрудников, определить лидеров и обеспечить поддержку, связать мотивацию людей с конечным результатом производства, обеспечить эффективное общение и разрешение конфликтов в одной команде. Психологические методы играют очень важную роль в работе персонала, поскольку они ориентированы на конкретную личность работника или работника и, как правило, носят сугубо личный и индивидуальный характер. Их основной характеристикой является обращение к внутреннему миру человека, его личности, интеллекту, эмоциям, образам и поведению, чтобы направить внутренний потенциал человека для решения конкретных задач внутри компании. Что касается малого бизнеса, мы отмечаем тот факт, что малые предприятия во всем мире являются одним из драйверов экономического и научно-технического прогресса, а также основным организатором рабочих мест в экономике и ключевым стратегическим фактором устойчивого экономического развития [5, с. 18].

Факторы, которые влияют на эффективность структуры: технология, внешняя среда, размер компании, стратегия, персонал, система принятия решений, существующая традиционная структура. В основном небольшие компании работают в сфере торговли и сервиса. Некоторые компании выбрали строительство и промышленность, общественное питание. Собственность связана с небольшим количеством менеджеров, обычно это ООО, ЗАО, ЗАО, производственный кооператив. Личные качества менеджера, его бизнес и опыт оказывают существенное влияние на бизнес компании. Существуют авторитарные, демократические и либеральные стили лидерства. Первая характеризуется подчиненностью решения руководителя, во втором решении коллективно принимается третье. Решения принимаются исходя из личной ответственности каждого сотрудника. Доступны следующие инструменты поддержки малого бизнеса: - стартовые гранты для создания собственного бизнеса; - Субсидии для МСП. - Содействовать развитию лизингового оборудования и спецтехники, приборов, приборов, компонентов, установок, машин, инструментов и технологий. - Содействовать развитию микрофинансирования. - Создание и развитие

гарантийных фондов. Действующая схема поддержки малого бизнеса направлена на оказание поддержки экономическим операторам, которые могут обеспечить адекватную безопасность и недоступны для большинства МСП. Следует отметить, что наибольшее количество МСП занимается торговлей. Чуть меньше - сельское хозяйство, строительство, связь и транспорт, что достигается ограничением предпринимательства в отрасли. Небольшие компании в России сталкиваются с серьезными трудностями и проблемами в своей деятельности, а именно: самая большая проблема заключается в нехватке материально-технической и финансовой базы. Другая проблема - это правовая основа, на которую теперь могут рассчитывать малые предприятия. В конечном итоге проблема с правовой базой для малого бизнеса будет решена только в том случае, если правовой нигилизм можно будет устранить. Это, конечно, не исключает необходимости принятия конкретных законодательных мер по регулированию малого бизнеса. Нет системы для углубленного анализа деятельности малых предприятий. Нет адекватного отчета о результатах его работы. Практически нет отчетов о показателях, позволяющих малым предприятиям использовать налоговые льготы [6, с. 120].

Логистика малого бизнеса неадекватна и преждевременна. Не хватает машин, агрегатов, устройств для малого бизнеса и с учетом их специфики. Доступ малого бизнеса к высоким технологиям ограничен, потому что их покупки требуют значительных единовременных затрат. Другим важным вопросом является структура. Часто говорят, что предприниматель должен родиться. С этим трудно устоять, но нельзя игнорировать тот факт, что местные предприниматели даже меньше, чем на самом деле нужно обществу, и, во-вторых, они должны приобрести некоторые знания: они учатся, говорят местные музыканты, исследователи и спортсмены. Нет оснований полагать, что с подрядчиками следует связаться с другой мерой. Сложная проблема связана с социальной защитой предпринимательства. Система социальных гарантий и социального обеспечения, которая ранее существовала на основе распределения государственных ресурсов, была практически подтверждена в течение текущего переходного периода. Как показывает мировая практика, малый бизнес играет главную роль для государства. Анализируя зарубежный и отечественный опыт в связи с развитием малого бизнеса, можно выделить следующие преимущества: Быстрая адаптация к изменившимся условиям бизнеса. Значительная независимость малого бизнеса. Гибкость и эффективность в принятии решений. Хорошая возможность реализовать свои собственные идеи. Более низкие начальные требования к капиталу. Более высокий оборот акций. В то же время для малых предприятий характерны некоторые недостатки: - более высокий уровень риска, - зависимость от крупных компаний, - слабый профессиональный уровень менеджеров. - Сложность в получении кредитов и субсидий. На провал малого бизнеса влияет низкий уровень профессиональной подготовки предпринимателей, а также объем финансирования на первом этапе. Чем выше начальный

капитал, вложенный в малый бизнес, тем выше вероятность того, что он продолжит работать во время кризиса [7, с. 63].

Создание нового бизнеса требует вдумчивого подхода и тщательной подготовки. Вновь созданная компания должна иметь хорошо функционирующий и контролируемый организм, который включает внимание рынка, финансовое прогнозирование, раннее создание топ-менеджмента и способность определять области с наиболее эффективным использованием их сильных сторон и способностей. Выбор оптимальной технологии и организации производства также важен для эффективной работы компании. Быстрые и эффективные формы снабжения ресурсами и способы продажи продукции и т. д. В рыночной экономике степень этих факторов чрезвычайно велика, поэтому каждая компания должна стремиться к оптимальному сочетанию.

Литература:

1. Геращенко И.П. Оценка операционных денежных потоков в условиях неопределенности // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 6. - 110 с.
2. Геращенко И.П. Система обеспечения эффективной реализации корпоративной стратегии // Проблемы современной экономики. -2009, № 2. - 124 с.
3. Родинова Н.П., Романова А.Н. Франчайзинг как способ организации эффективного бизнеса // Справочник экономиста. 2010. №5 (83). - 136 с.
4. Романова А. Н., Иванишина Е. А. Роль планирования в современных условиях // От синергии знаний к синергии бизнеса: сб. ст. и тезисов докл. Междунар. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и преподавателей. - Омск, 2015. - 245 с.
5. Романова А.Н. Принятие управленческих решений оптимизации ассортимента для повышения эффективности деятельности швейных предприятий: автореф. дис. к. э. н. - М., 2009. 21 с.
6. Романова А.Н. Принятие управленческих решений по управлению ассортиментом с целью повышения эффективности деятельности швейных предприятий: дис. к. э. н. - М., 2009. - 141 с.
7. Романова А.Н. Принятие управленческого решения о замене товара // Опыт, достижения, перспективы торговли и экономики. Материалы Международной научно-практической конференции ученых, практиков, аспирантов, магистрантов, студентов. - 2016.- 102 с.

РЫНОК ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СЕГМЕНТ ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация. В научном исследовании представлен обзор современного состояния рынка долговых ценных бумаг как важнейшего сегмента фондового рынка, а также проведено комплексное рассмотрение системы привлекательности данного рынка в Российской Федерации, в процессе которого удалось выявить тенденции к его развитию.

Ключевые слова: облигации, фондовый рынок, рынок долговых ценных бумаг, сегмент.

На сегодняшний день рынок инструментов для вложения денежных средств является очень разнообразным, поскольку существует огромное количество способов увеличения собственных денежных средств и одним из таких инструментов выступают долговые ценные бумаги, представляющие собой важнейшую часть современного фондового рынка. [2, с. 50]

Проанализировав научную и учебную литературу следует отметить то, что под долговыми ценными бумагами понимается один из важнейших видов ценных бумаг, который дает право их владельцу получать указанный в ценной бумаге доход, а также получить отданную в долг сумму к определенному периоду времени. [6, с. 44] Иными словами, долговые ценные бумаги – это своеобразный договор займа, который фиксирует отношения организации, выпускающей ту или иную долговую ценную бумагу и инвестора, то есть физического либо юридического лица, которое данную ценную бумагу приобрело.

На рисунке 1 представим общий объем рублевого облигационного рынка в обращении за период времени с 2009 по 2017 годы.

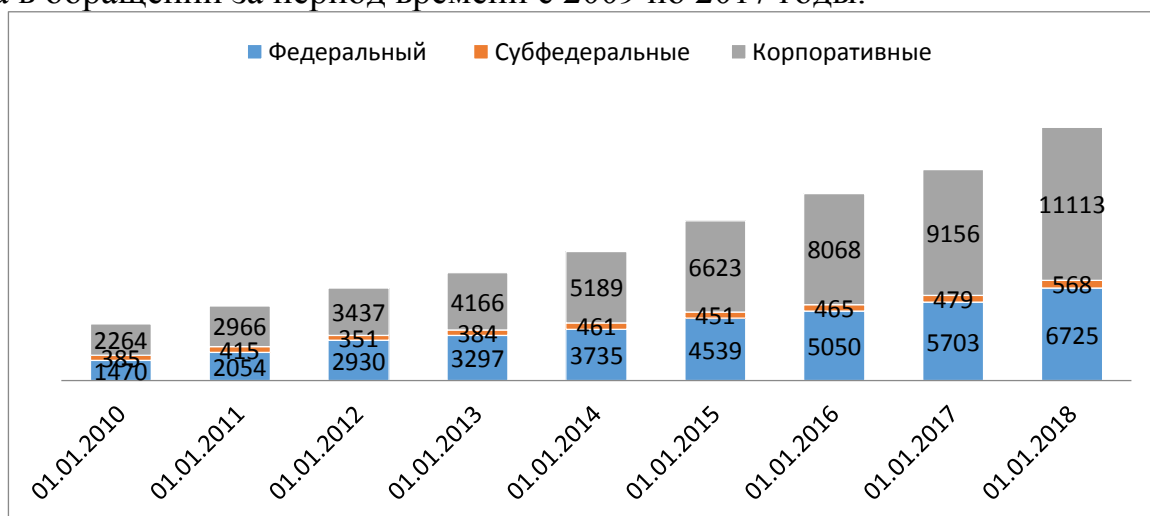


Рисунок 1 - Общий объем рублевого облигационного рынка в обращении за 2009-2017 годы, миллиардов рублей [8]

Проанализировав данные рисунка 1 можем отметить то, что общий объем рублевого облигационного рынка в обращении за анализируемый период времени увеличился практически в 4,5 раза и на конец 2017 года составлял 18405 миллиардов рублей. При этом объем федеральный облигаций за период времени с 2009 по 2017 годы увеличился на 5255 миллиардов рублей и на конец 2017 года составил приблизительно 6725 миллиардов рублей. Общий объем корпоративных облигаций в обращении на конец 2017 года составил 11114 миллиарда рублей, что на 4,9 раз больше, чем на конец 2009 года. Относительно высокий рост по сравнению с 2009 годом показали субфедеральный облигации, общий объем которых на конец 2017 года составлял 568 миллиардов рублей, что приблизительно на 183 миллиарда рублей больше, чем в 2009 году.

Говоря о рынке государственных облигаций необходимо выделить новый продукт, который появился в 2017 году в нашей стране и был ориентирован на физических лиц, то есть мы говорим об облигациях федерального займа для населения.

На рисунке 2 представим общий объем размещения облигаций федерального займа серий 53001 (два транша) и 53002.

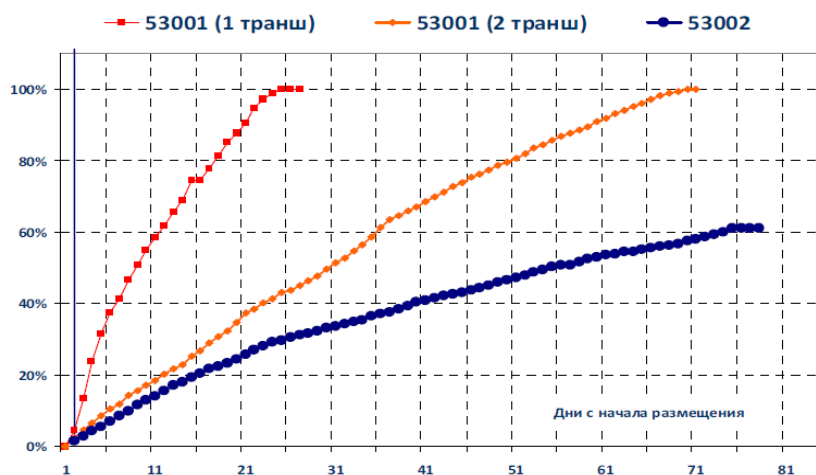


Рисунок 2 - Общий объем размещения облигаций федерального займа для населения серий 53001 (два транша) и 53002 [7]

Проанализировав данные рисунка 2 можем отметить то, что 26 апреля 2017 года Министерство финансов Российской Федерации начало продажу облигаций федерального займа для населения (серия 53001), дебютируя с суммы 15 миллиардов рублей, который был реализован в течение первых 26 дней. Далее руководство Российской Федерации приняло решение о размещении дополнительного транша выпуска аналогичной серии и в результате предельный объем выпуска облигаций серии 53001 был увеличен в 2 раза, то есть до 30 миллиардов рублей по номиналу. Период размещения дополнительного выпуска облигаций федерального займа установлен с 6 июня по 25 октября 2017 года. В полном объеме второй транш облигаций федерального займа был размещен 12 сентября 2017 года, то есть на 71 день после старта продаж. 11 сентября 2017 года Министерство финансов

Российской Федерации приняло решение о размещении второго выпуска облигаций федерального займа для населения серии 53002 в объеме 15 миллиардов рублей и сроком погашения 3 года. Продажа данных долговых ценных бумаг началась 13 сентября 2017 года при этом окончание было запланировано на 14 марта 2018 года.

Следует сказать о том, что размещение облигаций федерального займа для населения серии 53002 шло менее успешно по сравнению с первым и вторым траншами облигаций 78 дней с начала продаж было реализовано облигаций федерального займа для населения на сумму приблизительно 9156,5 миллиардов рублей либо 61 процент от общего объема облигаций второго выпуска. Уровень доходности к погашению облигаций федерального займа для населения серии 53001 приблизительно на 0,5-1,5 процента больше, чем уровень доходности для облигаций серии 53002. Именно по причине низкой доходности второй выпуск облигаций федерального займа для населения выкупался очень медленно, так как населению более рентабельно и безопаснее было вложить денежные средства в финансово-кредитные учреждения, а не в государственные облигации.

Ориентируясь на достаточно высокий уровень спроса, который предъявлялся населением к облигациям федерального займа, некоторые корпоративные заемщики также обратили свое внимание на перспективный класс инвесторов, то есть на физических лиц.

На рисунке 3 представим отраслевую структуру рынка корпоративных облигаций на конец 2017 года.

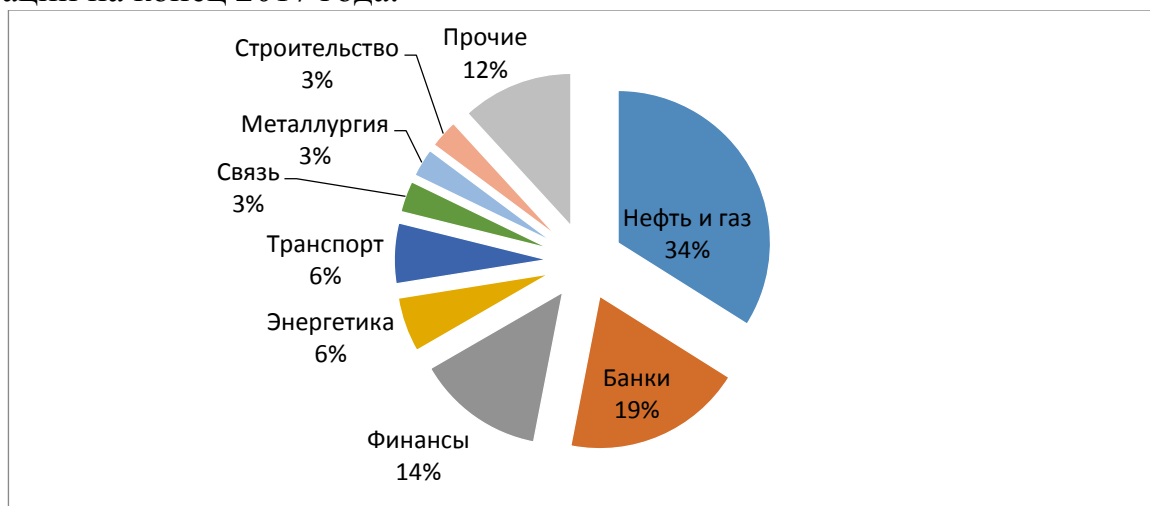


Рисунок 3 - Отраслевая структура рынка корпоративных облигаций на конец 2017 года [8]

Изучив отраслевую структуру рынка корпоративных облигаций на конец 2017 года, представленную на рисунке 3 можем отметить то, что нефтегазовый сектор экономики является лидером по размещению корпоративных облигаций с показателем 33,9 процентов от общего рынка и опережает банковский сектор экономики на 14,8 процентов. Приблизительно 13,6 процентов (против 18,9 процентов на начало 2017 года) приходится на финансовый сектор экономики (здесь наиболее широко представлены облигации разнообразных ипотечных агентов, а также облигации,

размещаемые различными лизинговыми, страховыми и иными финансовыми компаниями). Из отраслей реального сектора экономики достаточно высокий позиции занимают транспортная и энергетическая отрасли и их доля составляет приблизительно 6,4 и 5,8 процентов соответственно. Около 3,3 процентов от общего объема занимает связь и около 3,0 процентов приходится на металлургию и строительство. Необходимо отметить то, что доля облигаций эмитентов иных отраслей современной рыночной экономической системы составляла приблизительно 11,8 процентов.

На основе статистической информации можем отметить то, что крупнейшими заемщиками на рынке корпоративных облигаций на конец 2017 года были следующие компании: ПАО НК «Роснефть» (ее доля составляла примерно 27,2 процента); ПАО «Российские железные дороги» (для данной организации составляла 5,3 процентов; ПАО «Транснефть» (ее доля составляла примерно 3 процента). Среди финансово-кредитных учреждений крупнейшими заемщиками по различным облигациям выступали ПАО «Россельхозбанк» (его доля составляла около 2,4 процентов) и АО Банк ГПБ (его доля была приблизительно 1,6 процентов).

На сегодняшний день на рынок долговых ценных бумаг как важнейший субъект фондового рынка Российской Федерации возлагаются достаточно большие надежды, поскольку он может стать перспективным источником дополнительных финансовых ресурсов практически для все современных секторов рыночной экономической системы. Для осуществления рыночной и комплексной оценки состояния современного рынка долговых ценных бумаг и динамике, а также выявление тенденции его развития рассмотрим данные таблицы 1.

Таблица 1. Общий объем выпущенных долговых ценных бумаг за 2014-2018 годы, миллионов рублей [7]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Общий объем выпущенных долговых ценных бумаг, в рублях	9619434	12089340	13309521	15129117	18652822
Общий объем выпущенных долговых ценных бумаг, в иностранной валюте	60865	155254	306812	490832	477853
Итоговая сумма	9 680 299	12 244 594	13 616 333	15 619 949	19 130 675

Проанализировав, данные таблицы 1 можем отметить то, что общий объем выпущенных долговых ценных бумаг за период времени с 2014 по 2018 годы увеличился на 97,6 процентов или 9450376 миллионов рублей, что в целом является положительным моментом для усиления роли рынка долговых ценных бумаг как важнейшего альтернативного источника аккумуляции капиталов.

Тенденции к увеличению уровня привлекательности, а также обеспечению роста объемов облигационных займов связан со следующими

отличительными преимуществами облигации как важнейшего инструмента заимствования рынка ценных бумаг по сравнению с банковским кредитом, который является одной из форм перераспределения ресурсов рынка ссудных капиталов:

- для осуществления выпуска долговой ценной бумаги (облигации) не требуется залоговое обеспечение, поскольку здесь важнейшую и даже ключевую роль играет не залог, а деловая репутация и позиции в рейтинге в современном финансовом мире; [4, с. 62]

- как правило, процентная ставка по облигационным займам намного ниже, чем ставка по кредиту банка, при этом имеются более широкие возможности по выбору разнообразных критериев займа. Например, при определении критериев займа у эмитента имеется возможность оказать влияние на конечный результат сделки, а в случае с банковским кредитом практически все значимые условия устанавливаются банком, то есть кредитором;

- срок для погашения некоторых облигаций может очень сильно превышать срок банковского кредита, поскольку некоторые облигационные ссуды могут достигать срока от 5 до 30 лет, а следовательно, при выпуске облигаций у организации или корпорации появляется возможно привлечь денежные средства для комплексного финансирования бизнес-проектов на очень длительный период времени;

- одним из ключевых преимуществ облигационных займов по сравнению с кредитами банка является срок оформления займа, поскольку для осуществления подготовки эмиссии ценных бумаг необходимо от 1 до 5 месяцев, при этом оформление банковского кредита в некоторых случаях может занимать более продолжительный промежуток времени; [1, с. 10]

- еще одним преимуществом облигационного займа является то, что долговые обязательства распределяются между достаточно обширным кругом покупателей, а следовательно, это очень сильно снижает зависимости от единственного заемщика и минимизирует вероятность потери контроля над управлением предприятием, так как большому количеству разнообразных инвесторов в условиях современной рыночной экономической системы очень сложно сконцентрировать совместные усилия, чтобы оказать положительное воздействие на организацию-эмитента облигационных ценных бумаг; [3, с. 244]

- практически у всех облигационных займов отсутствует контроль за рациональным использованием полученных денежных средств, при том, что банковский кредит чаще всего имеет целевую направленность и требует полной финансовой отчетности за каждый потраченный рубль.

Таким образом, подводя черту, следует отметить то, что рынок долговых ценных бумаг как важнейший сегмент фондового рынка Российской Федерации на сегодняшний день развивается ускоренными темпами, однако, несмотря на это, существует большое количество сложностей, которые в определенной степени замедляют процессы

формирования и развития устойчивого спроса на облигационные ценные бумаги. Рационально избежать указанные негативные моменты возможно при внедрении предлагаемых мероприятий и процедур, которые позволят относить увеличение уровня привлекательности облигационных займов как важнейшей альтернативы банковским кредитам.

Литература:

1. Андреев, А.П. Российский рынок облигаций: проблемы системы раскрытия информации [Текст] / А.П. Андреев // Путеводитель предпринимателя. – 2018. – № 38. – С. 6-16.
2. Волкова, Н.А. Модель оценки уровня эффективности корпоративного управления [Текст] / Н.А. Волкова // Статистика и Экономика. – 2018. – Т. 15. – № 2. – С. 49-58.
3. Косточко, А.С. Проблемы формирования рынка ценных бумаг в российской экономике [Текст] / А.С. Косточко // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 6 (95). – С. 242-246.
4. Садриева, Р.Р. Проблемы рынка ценных бумаг [Текст] / Р.Р. Садриева // Вестник магистратуры. - 2018. - № 8 (83). - С. 61-62.
5. Селезнёв, И.Э. Рынок облигаций в России и тенденции его развития [Текст] / И.Э. Селезнёв // Вестник современных исследований. – 2018. – № 4.2 (19). – С. 523-526.
6. Тропина, Ж.Н. Защита прав инвесторов на рынке облигаций [Текст] / Ж.Н. Тропина // Контентус. – 2018. – № 8 (73). – С. 41-47.
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный
8. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>, свободный.

Хайретдинова Алсу Фанзилевна, студент-бакалавр
Арсланбаев Ирек Вакильевич, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный Университет, г. Уфа

АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО ПХ «АРТЕМИДА»

Аннотация: Рассмотрена методика анализа денежных потоков коммерческой организации по данным финансовой отчетности. Проведен анализ денежных потоков конкретной организации с использованием различных методов.

Ключевые слова: денежные потоки, коэффициенты, результат движения денежных средств.

Одним из важнейших признаков финансовой устойчивости предприятия является способность предприятия генерировать денежные потоки. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем является овладение современными методами анализа и эффективного управления денежными потоками.

В целом, под управлением денежными потоками понимается «система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия и организацией их оборота, направленных на обеспечение финансового равновесия предприятия и его устойчивого роста» [1].

Показатели, предлагаемые для оценки эффективности, управления денежными потоками, могут быть разделены на две основные группы:

1. Абсолютные показатели;
2. Относительные показатели (коэффициенты)[1].

Проведем анализ показателей динамики денежных потоков ООО ПХ «Артемиды» за 2016-2017 годы, который представлен в таблице 1.

Таблица 1. Анализ показателей денежных потоков ООО ПХ «Артемиды» за 2015-2017 г.г.

Показатели ЧДП	За 2015 г.		За 2016 г.		За 2017 г.		2017г. к 2015 г.		Темп роста, %
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	
От текущей деятельности	- 29462	-791	57352	106	- 11065	-113	18397	49,6	37,5
От инвестиционной деятельности	50592	1359	0	0	0	0	0	0	0
От финансовой деятельности	- 17407	- 468	-2970	-5,4	1252	12,8	18659	50,3	-7,1
Результативный денежный поток	3723	100	54382	100	-9813	-100	37056	100	-263

Результаты расчетов показывают, что в отчетном году по сравнению с 2015 годом результативный чистый денежный поток организации увеличился 37 056 на тыс. руб., что является безусловно позитивным явлением. Указанное изменение абсолютной величины результативного чистого денежного потока обусловлено увеличением чистого денежного потока от финансовой деятельности на 18 659 тыс. руб. и при повышении чистых денежных потоков от текущей деятельности 18 397 на тыс. руб. При этом

увеличился удельный вес чистого денежного потока от текущей деятельности в результативном чистом денежном потоке на 49,6%, что свидетельствует об улучшении качества результативного чистого денежного потока и является следствием опережающего темпа роста результативного чистого денежного потока. Сумма отрицательных чистых денежных потоков от инвестиционной деятельности в 2015 году (50 592 тыс.руб.) покрывала чистый денежный поток от текущей и финансовой деятельности (-46 869 тыс.руб.), то 2017 году чистый денежный поток от инвестиционной деятельности составил 0 рублей и результативный денежный поток равен - 9 813 тыс.руб. Такая ситуация в целом также может быть охарактеризована как нормальная [2].

Таким образом, резюмируя результаты анализа результативного чистого денежного потока и чистых денежных потоков от каждого вида деятельности организации, можно охарактеризовать ситуацию, связанную с ее денежными потоками в прошлом году и в отчетном году в целом как удовлетворительную, а произошедшие изменения — как неоднозначные.

В настоящее время все чаще для анализа деятельности компании используются относительные показатели в виде коэффициентов денежных потоков [2].

Таблица 2. Коэффициенты эффективности управления денежными потоками за 2015-2017 года.

Наименование	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изм., %
Коэффициент достаточности денежных потоков	> 1	0,8	0,05	0,6	-0,2
Коэффициент ликвидности денежного потока	≥ 1	1	0,99	1	0
Коэффициент эффективности денежного потока	0	0,06	- 0,03	0,01	-0,04
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	0	0,04	0,02	0,04	0
Коэффициент обеспеченности денежными средствами	-	1,0	1	0,99	-0,01

Из полученных расчетов можно сказать, что на предприятии сложилась критическая ситуация, которая характеризуется недостаточностью денежных средств (дефицитом), необходимых для обеспечения оттока, выполнения обязательств; Низкое значение показателя коэффициента эффективности (меньше единицы), свидетельствует о невозможности организации за счет

собственных средств погашать обязательства. Коэффициент рентабельности положительного денежного остается на стабильном уровне (0,04), это можно считать как позитивное явление. Коэффициент обеспеченности денежными средствами позволяет оценить степень реальной платежеспособности предприятия. Абсолютное изменение коэффициента за последние три года составило -0,01. Это свидетельствует о том, что наличия и поступления денежных средств было недостаточно для покрытия всех текущих обязательств предприятия [2].

Так, проводя оценку движения денежных средств ООО ПХ «Артемиды», можно сказать, что предприятие нерационально осуществляло свои денежные средства. Для улучшения состояния, предприятию необходимо постоянно контролировать свои денежные потоки, оперативно реагировать на отклонения различного рода, рассчитывать последствия, к которым могут привести различные незапланированные изменения. Таким образом, только посредством постоянного анализа и контроля анализируемых показателей руководство предприятия сможет добиться желаемого эффекта — прироста денежных средств и их эффективного формирования [3].

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2014.
2. Карюкова Ю.А., Арасланбаев И.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. В сборнике: НОВАЯ НАУКА: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ VI ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ . 2018. С. 36-41.
3. Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. С. 134-137.

Хайретдинова Алсу Фанзилевна, студент-бакалавр
Ефимов Олег Николаевич, кандидат философских наук, доцент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный Университет, г. Уфа

РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: в статье проведены результаты инвестиций по всем формам собственности РФ, по Приволжскому Федеральному округу. Проведенные исследования позволили определить эффективность

инвестиционной деятельности в данном регионе, выявить сложившиеся тенденции в экономике исследуемых регионов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, страховой фонд, страховые компании, капитальные вложения.

Деятельность каждой организации возможна, если финансовые ресурсы каждой организации инвестируются в любые активы, необходимые для ее основной деятельности. Для получения дохода предприятия могут инвестировать временно имеющиеся ресурсы в различные виды активов. Деятельность этой компании называется инвестированием.

Инвестиции-это доходы (прибыль), полученные от инвестиций в объекты предпринимательской и иной деятельности. Инвестиции играют важную роль как на макро -, так и на микроуровне. Ни одна страна не сможет без инвестиций улучшить свою экономику, так как она в корне влияет на экономику страны, активную часть населения и сочетает в себе важную составляющую на основе социально-экономического развития. В настоящее время именно поэтому необходимо уделить серьезное внимание его эффективному осуществлению.

"Страховой операции"-это совокупность всех видов деятельности, непосредственно связанных с обязательством страховщика к акту добровольного страхования, который обусловлен характером страховых отношений"[5].

Из-за специфики страховой деятельности помимо норм закона размещение страховщиками временно свободных средств регулируется также положениями Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2].

В плане мировой экономики инвестиционная деятельность страховых компаний проявляет положительный результат, как на экономику в целом, также и на фондовые рынки. Трактуются это тем, что такая деятельность является источником для развития инвестиций в долгосрочной перспективе, что оказывает благоприятный экономический эффект [4].

Инвестиционный потенциал российского страхового сектора довольно высок, но политика, исследуемая страховщиками в области инвестиций, из-за недостатка полного и детального анализа, выявляет негативный эффект.

Рассмотрим структуру и динамику страховых операций по инвестициям в страховых организациях Российской Федерации за период 2012-2017 г.г, тыс.руб.

Таблица 1. Результаты по инвестициям в страховых организациях Российской Федерации в 2012 – 2017 гг. тыс.руб.

Форма собственности	Значение показателя за год					
	2012г	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г
Всего(по формам собственности)	34 109 350	36 759 270	37 608 417	87 065 357	75 546 270	74 106 58
Муниципальная собственность			5 356	9 275	9 038	9 333

Смешанная российская собственность			21 109 94	979 570	12 099 891	-19 672 320
Собственность иностранных юридических лиц			28 314 69	12 525 582	10 559 90	34 466 09
Совместная российская и иностранная собственность			76 830 82	13 795 65	11 378 957	9 617 684
Совместная частная и иностранная собственность			-399 337	10 086 387	58 464 93	42 536 65
Частная собственность			24 153 760	70 920 681	50 690 694	42 536 65

Как видно из таблицы, инвестиции страховщиков в РФ, в целом, имеют положительную динамику практически во всех формах собственности. В 2017 году смешанная российская форма собственности резко приняла отрицательный показатель и составил - 19 672 320 тыс. руб. Из-за неразвитого фондового рынка России появляется так называемая проблема инвестирования средств. Как правило, в смешанных инвестициях государство сохраняет контроль над производством и получает значительную часть доходов, а "соучредители" пользуются налоговыми льготами, могут получать определенные объекты временного использования или получать дивиденды в зависимости от размера средств. Результат инвестиций по всем формам собственности к концу 2017 года достигла 74 106 58 тыс., по сравнению с 2012 годом выросли на 39 997 159 тыс. рублей. Положительное изменение результатов по инвестициям приводит к объему национального продукта. Его увеличение при прочих равных условиях приводит к росту инвестиционного спроса и наоборот [5].

Данные в ЕМИСС значения не представлены: муниципальная собственность, смешанная собственность, собственность иностранных юридических лиц, в сотрудничестве российской и иностранной собственности, частное сотрудничество и иностранной собственности в 2012 и 2013 годах.

Также, отметим показатели результатов операций на территории Приволжского федерального округа и его субъектов.

Таблица 2. Результаты по инвестициям в страховых организациях по Приволжскому Федеральному округу и его субъектам в 2012 – 2017 гг. тыс.руб.

Территория	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Приволжский федеральный округ	867 995	1 897 201	1 470 507	1 795 951	1 510 400	1 351 015
Республика Башкортостан	14 652	9 652	15 656	15 096	-15 959	-2 773
Республика Татарстан	541 498	627 234	713 991	1 031 335	1 080 146	897 783

Удмуртская Республика	7 701	20 516	200 599	6 918	-2 870	4 283
Чувашская Республика	13 439	16 683	11 171	15 361	9 038	9 333
Пермский край	24 056	19 002	19 002	46 936	5 422	64 523
Нижегородская область	9 188	10 442	12 129	21 007	23 801	-20 384
Самарская область	173 361	197 493	407 746	539 711	321 103	320 831
Саратовская область	46 104	920 716	33 130	14 225	5 761	1340
Ульяновская область	37 993	75 460	57 080	105 359	83 957	76 076

Анализируя динамику изменения доли инвестиций в основной капитал в отдельных видах экономической деятельности, следует отметить, что основной инвестиционный потенциал ПФО сосредоточен в Республике Татарстан, Самарской области. На эти регионы приходится более 50% всех государственных финансовых вложений, в основном в горнодобывающую, обрабатывающую, строительную и хозяйственную деятельность, такие как производство и распределение электроэнергии, газа и воды [6].

В соответствии с таблицей 2 показано, что абсолютное значение прироста инвестиций, тенденция которого за анализируемый период составила 1 351 015 тыс. руб., увеличилось на 55% по сравнению с 2012 годом. Доля ПФО в общем объеме инвестиций в России в 2012 году составила 17% от общего объема инвестиций в основной капитал Российской Федерации [6].

Республика Татарстан имеет наибольший экономический потенциал в Приволжском федеральном округе. Поэтому следует ожидать, что Республика Татарстан будет иметь самые высокие показатели в сфере страхования. По результатам (прибыли) инвестиций в страховых компании региона, безусловно, является республика Татарстан. Действительно, во всех годах, наибольший рост результатов инвестиций страховых компаний в экономике был именно в этой республике во всех годах [4].

Близко к Татарстану по результатам инвестиций развивается Самарская область, которая добилась с 173 361 тыс. руб в 2012 году до 320 831 тыс. руб в 2017 году, что составляет почти двухкратный рост показателя [9].

Два субъекта, такие как, Пермский край и Ульяновская область, также идут в отрыве от остальной массы субъектов, но находятся в промежутке как от Татарстана, так и от Самарской области.

Минимальная величина аналитического показателя Нижегородской области -20 384 млн рублей, основная причина-отсутствие в регионе крупных проектов, которые могут заинтересовать потенциальных инвесторов.

За весь рассматриваемый период низкие показатели результатов инвестиций, также имеет и Республика Башкортостан, которая неприемлемо для нефтяной республики. Начиная с 2012-2015 гг. результаты по инвестициям показывают на уровне 14 млн. руб., то в 2016-2017 годах

составил соответственно -15 959 и -2 773 тыс. руб., что требует отдельного исследования.

В качестве негативной тенденции следует отметить, что в последние годы приток инвестиций в ПФО замедлился, что связано с геополитическими рисками, падением цен на нефть, введением антироссийских санкций со стороны стран ЕЭС и др. Это свидетельствует о снижении темпов экономического роста. В случае неблагоприятных макроэкономических условий для уезда может возникнуть риск затяжного экономического спада, а также проблемы защиты рынка труда, оттока квалифицированных рабочих и капитала. Отсутствие достаточных инвестиций может привести в будущем к отсутствию современных основных средств и производственных активов, а также к снижению конкурентоспособности предприятий и всего региона.

Анализируя инвестиционную деятельность, необходимо обратить внимание на Республику Татарстан, которая имеет развитую инновационную инфраструктуру. Серьезным конкурентным преимуществом Республики Татарстан является самодостаточность ее энергосистемы, которая является одной из четырех региональных энергосистем страны[6].

По сравнению с другими регионами Приволжского федерального округа Самарская область обладает достаточно стабильной динамикой научных показателей.

По статистике, рост иностранных инвестиций в 2015 году по сравнению с 2014 годом в Приволжском федеральном округе в целом был значительно выше (+34,3%), чем в России. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения в первом полугодии 2016 года в Приволжском федеральном округе несколько ниже, чем в России в целом (-7,6 млн руб.), Однако, этот показатель не может быть истолкован как негативный тренд из-за снижения плотности населения.

После изучения результатов инвестиционной деятельности в Приволжском федеральном округе можно сделать выводы [8]:

- ПФО имеет потенциал для активизации инвестиционного процесса;
- Осуществление оперативной деятельности;
- Реализация крупных инвестиционных проектов.

Проведенные исследования позволили определить эффективность инвестиционной деятельности в регионе, реальные направления инвестиций в отрасль, определить экономические тенденции в исследуемом регионе.

Важной проблемой российского страхового рынка является недостаточная ликвидность активов российских страховых компаний, на долю которых приходится более 20%. Как правило, страховые компании не имеют возможности и особого желания заменить недостижимые активы реальными, зрелыми. Это привело к росту недоверия к страховому бизнесу как к инвестиционному агентству [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что существующие в настоящее время проблемы препятствуют развитию маркетинговой политики страховщиков, поскольку страховщики не уверены в способности компаний

отвечать на свои обязательства перед покупателями. Таким образом, российские страховые компании решили не ставить под угрозу ограниченное количество средств и отказаться от инвестиций [8].

В развитых странах большая доля инвестиций-долгосрочная и осуществляется за счет страховых компаний, в то время как в России большая часть средств представлена краткосрочными активами. В большей степени участие страховых компаний в инвестициях носит спекулятивный характер, и малые и средние страховые компании не имеют желания выходить на собственный фондовый рынок, поскольку у них нет достаточного инвестиционного потенциала. Разница в механизме страхования заключается в том, что страховые организации могут собирать и накапливать взносы страхователя и производить выплаты только в случае наступления страхового случая. В то же время существует страховой период, который организация может использовать для инвестирования денег и получения прибыли [6].

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики ЕМИСС //Режим доступа: <https://fedstat.ru/> - Дата обращения: 18.02.2019 г.
2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
1. З.Аверьянова М.В. Проблемы и перспективы развития страхового рынка региона / М.В.Аверьянова // Регионология. – 2011. - №1. – С.278 – 283.
3. Ефимов О.Н. Порядок и особенности прочтения обязательств в документах ВТО (на примере страхового бизнеса). Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-1 (68). С. 989-995.
4. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий "страхование", "страховое дело" и "страховой бизнес". Страховое дело. 2015. № 3 (264). С. 18-22.
5. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140.
6. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе "страховой бизнес - страхователь" Страховое дело. 2015. № 2 (263). С. 37-41.
7. Кривцова В.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 1(45). URL: <https://sibac.info/journal/student/45/128313> (дата обращения: 11.03.2019).
8. Сервис статистики. Режим доступа: <http://newsruss.ru/doc/index.php>

РАЗВИТИЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье проанализирована ситуация в легкой промышленности на территории РФ в условиях интеграции страны в мировую экономику и выявлены причины ее слабого развития, такие как отсутствие собственной сырьевой базы, слабое финансирование и поддержка со стороны государства, низкая конкуренция, безграмотность управленцев в отрасли.

Ключевые слова: текстильная промышленность, легкая промышленность, стратегия развития, программа поддержки, меры государственной поддержки.

Легкая промышленность играет важную роль в развитии процесса индустриализации стран и их интеграция в мировую экономику. На сегодняшний день она является основной частью производства и торговли во многих развивающихся странах.

За последние два года во всех регионах мира наблюдался двузначный рост в секторах промышленных товаров.

На рисунке 1 представлен отраслевой состав легкой промышленности.



Рисунок 1 - Отраслевой состав легкой промышленности

На сегодняшний день легкая промышленность России – это крупный народнохозяйственный комплекс, работающий на благо граждан Российской Федерации и насчитывающий более 22 тысяч разнообразных предприятий и организаций. Устойчивое развитие отрасли чрезвычайно важно и в

социальном плане: в легкой промышленности России занято более 550 тыс. человек, причем более 80% из них - женщины. Около 70% предприятий являются градообразующими для малых городов, обеспечивая занятость большинства населения.

Важнейшей отраслью легкой промышленности является текстильная промышленность. Об этом свидетельствует наибольшая доля текстильного производства в общем объеме легкой промышленности – 45%. Для сравнения, доли двух основных отраслей легкой промышленности – швейного производства кожи, изделий из кожи производство обуви – составляют 30% и 25%. Структура легкой промышленности РФ представлена на рисунке 1.

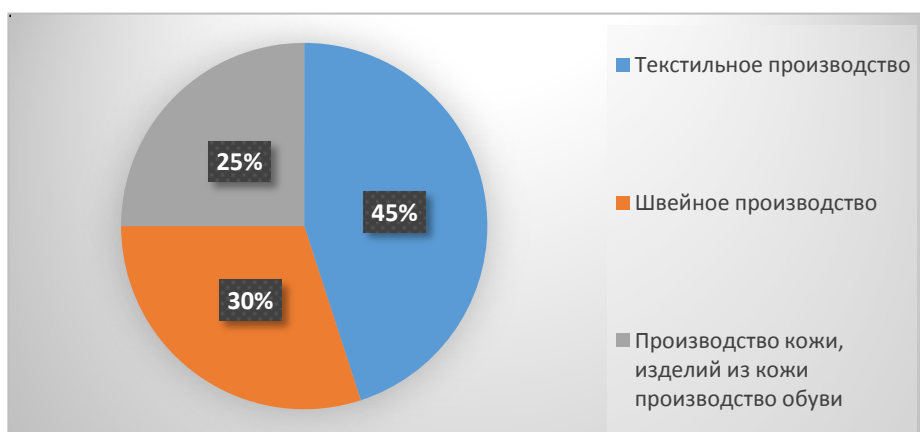


Рисунок – 2 Структура легкой промышленности РФ, %

К текстилю относятся изделия, выработанные из гибких, мягких волокон и нитей, например, из ваты, сети, ткани и пр., которые изготавливаются, как правило, из пряжи на ткацком станке. Не являющаяся тканью материя, такая как трикотаж, войлок, современные нетканые материалы и пр., также считается текстильной. Текстильная промышленность — одна из старейших отраслей, зародившаяся в 18 столетии в Англии.



Рисунок 3 – Товарооборот России, USD

Товарооборот России за апрель 2019 составил \$2.24 млрд (из них экспорт - \$1.54 млрд, импорт - \$697 млн), увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на +14.7%.



Рисунок 4 - Основные экспортируемые и импортируемые товары, %

На основе структурограммы можно сделать вывод, что наибольшую долю экспорта составило предметы одежды и принадлежности, трикотажные на долю которой приходится 21%. Кроме того стоит отметить что, предметы одежды и принадлежности, кроме трикотажных занимает второе место на долю которой приходится 19%. А наибольшую часть импорта товаров занимает предметы одежды и принадлежности на долю который составило 30%. Это означает что в основном импортировались из «Китая» (24%), из «Бангладеша» (15%), и из «Турции» (10%).

Промышленность играет ведущую роль в экономике страны (почти треть ВВП). Она создает 26,5% ВВП и 84% экспорта страны. В ней занято около 18% экономически активного населения. Ведущие отрасли промышленности: машиностроение (доля в общем объеме промышленного производства - 25%), химическая и фармацевтическая (10%), горнодобывающая (10%), пищевая и табачная (10%), металлургическая (9%). Занимает шестое место среди стран-членов ЕС по объему производства сельхозпродукции.

Учитывая значительную роль легкой промышленности в обеспечении экономической и стратегической безопасности, занятости трудоспособного населения и повышении его жизненного уровня в новых геополитических условиях, ведущие мировые страны уделяют особое внимание развитию отрасли и оказывают ей существенную инвестиционную поддержку. Для России до сегодняшнего момента это не являлось характерным, поэтому рост потребительского рынка и удовлетворение потребностей населения в модных товарах происходит в основном за счет импорта. Поэтому сегодня перед легкой промышленностью стоят новые вызовы и задачи, решение которых требует новых подходов не только на краткосрочную, но и на долгосрочную

перспективу. При этом существенно возрастает роль легкой промышленности в формировании и наполнении внутреннего рынка отечественной продукцией в условиях открытости российского рынка при вхождении России в ВТО. И это выполнимая задача. Технологически законченный и взаимоувязанный промышленный комплекс (от процесса глубокой переработки сырья до выпуска готовой продукции) способен вырабатывать современный ассортимент продукции массового потребления из натурального и химического сырья и различных их смесовых сочетаний. Особенностью легкой промышленности является высокая мобильность производства, позволяющая предприятиям осуществлять быструю смену ассортимента продукции при любых конъюнктурных изменениях рынка, связанных с сезонными изменениями спроса и моды, не уменьшая при этом объемы выпуска и, соответственно, объемы продаж, не снижая налоговые отчисления.

Таким образом, легкая промышленность имеет возможность быть развитой в форме малого и среднего бизнеса, развитие которого должно идти гармонично с текстильной промышленностью, которая является для них основным поставщиком полуфабрикатов и сырья. Это еще раз подтверждает вывод о необходимости модернизации и технического перевооружения текстильных предприятий. Уделив внимание региональному аспекту стратегии, отрасль придет к значительным социальным эффектам, как прямым, так и косвенным.

Литература:

1. ПРИКАЗ Минпромторга РФ от 24.09.2009 N 853 "ОБ УТВЕРЖДЕНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА И ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ"
2. Сатторкулов О. Т., Рахматов К. У. Роль промышленности в инновационном развитии и модернизации экономики // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 318-321. — URL <https://moluch.ru/archive/82/14634/> (дата обращения: 15.04.2019).
3. Шевченко, И. К., Развадовская, Ю. В., Марченко, А. А. (2019). Текстильная промышленность в России: история и современность // Terra Economicus, 17(1), 131–149. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-131-149

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА В СТРАХОВОЙ ГРУППЕ «РЕСО-ГАРАНТИЯ»

Аннотация: в статье рассматривается состав и структура собственных средств ведущих страховых организаций России за 2012-2017 г. Проведен анализ динамики нераспределенной прибыли страховой группы «РЕСО-ГАРАНТИЯ». Рассмотрены состав и структура собственных средств входящих в состав группы страховых компаний «Ресо-Гарантия», «Ресо-Мед» и ООО СПК «Юнити» за 2013-2017гг.

Ключевые слова: собственные средства, тенденция, уставный капитал, чистая прибыль, нераспределенная прибыль, структура капитала.

Страховое публичное акционерное общество СПАО «РЕСО-Гарантия», одна из системообразующих в дальневосточном регионе страховых компаний, основными видами деятельности которой являются страхование по ОСАГО и «КАСКО», а также страхование жизни, имущества физических (юридических) лиц [10].

Актуальность темы исследования обусловлено тем, что страховая группа «Ресо-Гарантия» является одним из крупнейших страховщиков в России с разветвленной сетью филиалов по всей территории страны, и финансовая деятельность группы оказывает серьезное влияние на страховой рынок и на экономику России в целом.

Сделаем анализ финансово-хозяйственной деятельности «Ресо-Гарантия» и группы страховых компаний, которые в нее входят.

Вопросы, связанные с финансовой деятельностью страховщиков рассмотрены в ряде работ российских ученых, в частности, [2–6].

В таблице 2.1 рассмотрим состав и структуру собственных средств компании «Ресо-Гарантия» [10].

*Таблица 1. Состав и структура собственных средств ведущих страховых организаций России за 2012-2017 гг.(тыс. руб.)**

№ п/п	Элементы собственного капитала					
	Уставный Капитал	Переоценка имущества	Добавочный капитал (без переоценки)	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II (Собственные средства)
	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2012	20 204 383	136 934	2 341 016	748 301	16 856 986	38 177 620

	52,92	0,36	6,13	1,96	44,15	100,00
2013	25 624 926	138 952	2 341 016	1 052 006	21 934 894	51 091 794
	50,15	0,27	4,58	2,05	42,93	100,00
2014	26 118 891	134 768	2 341 016	550 499	22 319 242	51 464 416
	50,75	0,26	4,54	1,06	43,36	100,00
2015	35 992 285	15 510	2 341 016	429 343	25 488 439	64 266 593
	56,00	0,024	3,64	0,66	39,66	100,00
2016	45 506 971	15 510	2 341 016	405 354	35 248 338	83 517 189
	54,48	0,018	2,43	0,48	42,20	100,00
2017	10 850 000	1 070 125	-	851 262	40 177 553	52 948 942
	20,49	2,02	-	1,61	75,87	100,00

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности Ресо-Гарантия: <https://www.reso.ru/Shareholders/Finance/MSFO/>

Из данной таблицы видно, что наибольшую долю от собственных средств имеет уставной капитал, который с 2012 г. до 2016 г. имеет тенденцию к повышению, однако в 2017 г. резко уменьшилась на 34 656 971 р., что может говорить о том, что компания могла сократить уставной капитал по своему усмотрению.

Собственные акции, выкупленные у акционеров в «Ресо-Гарантия» отсутствуют.

Как видно из таблицы, резервный капитал имеет тенденцию к повышению, что говорит о том, что у компании растет чистая прибыль.

Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, что свидетельствует о наличии свободных денежных средств.

Таким образом, собственные средства имеют тенденцию к повышению до 2016 г., однако в 2017 г. за счет значительного уменьшения уставного капитала собственные средства тоже уменьшились.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятие является финансово устойчивым.

Рассмотрим состав и структуру собственных средств страховой группы «Ресо-Мед» в периоды с 2013-2017 гг.

*Таблица 2. Состав и структура собственных средств страховой группы «Ресо-Мед» (тыс. руб.)**

№ п/п	Элементы собственного капитала					
	Уставный Капитал	Перео ценка имуще ства	Добавоч ный капитал	Резервны й капитал	Нераспределен ная прибыль (непокрытый убыток)	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II (Собственные средства)
	Доля от собственны х средств, %	Доля от собствен ных средств, %		Доля от собственны х средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2013	150 000	3 151	924	32	101 641	255748
	58,65	1,23	0,36	0,01	39,74	100,00
2014	150 000	3 151	924	32	262 756	416863
	35,98	0,75	0,22	0,007	63,03	100,00
2015	157 071	3 323	-	32	415 548	575 442
	27,29	0,57		0,005	72,21	100,00

2016	157 071	4 223	-	32	579 164	740 458
	21,21	0,57		0,004	78,21	100,00
2017	157 071	-	-	32	733 047	890 150
	17,64	-		0,003	82,35	100,00

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности Ресо-Мед: https://msk.reso-med.com/about_us/finansovaya_otchetnost/

В данной таблице видно, что уставный капитал в 2015 г. увеличился на 7 071 тыс. руб. и не менялся до 2017 гг.

Нераспределенная прибыль так же имеет тенденцию к повышению, за счет чего собственные средства тоже имеют положительную тенденцию.

Исходя из этого можно сделать вывод, что страховая группа «Ресо-Мед» является финансово устойчивым.

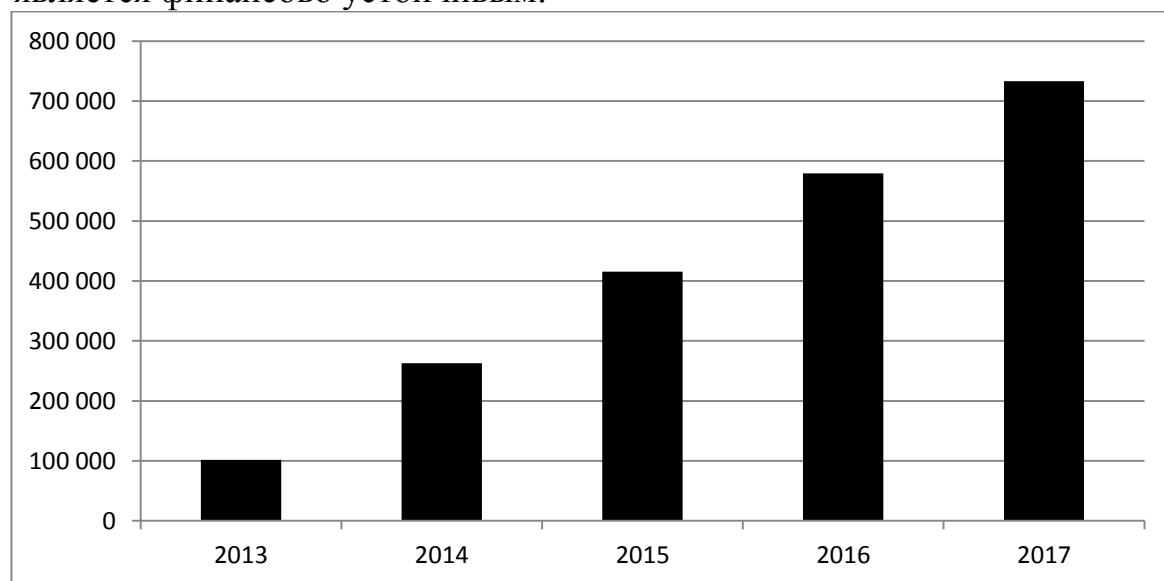


Рисунок 1 - Динамика нераспределенной прибыли страховой группы «Ресо-Мед» за 2013-2017 гг. (тыс. руб.)

Как видно из графика, динамика нераспределенной прибыли имеет положительную тенденцию, что говорит об эффективной работе организации.

Далее рассмотрим следующую входящую группу ООО СПК «Юнити-ре». Рассмотрим состав и структуру ее собственных средств в таблице 3.

Таблица 3 Состав и структура собственных средств страховой группы ООО СПК «Юнити-ре» (тыс. руб.)*

№ п/п	Элементы собственного капитала				
	Уставный Капитал (тыс. руб.)	Добавочный капитал (тыс. руб.)	Резервный капитал (тыс. руб.)	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (тыс. руб.)	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II (Собственные средства) (тыс. руб.)
	Доля от собственных средств, %		Доля от собственных средств, %	Доля от собственных средств, %	100 %
2013	700 000	12	53 289	198 451	951 752
	73,54	0,001	5,59	20,85	100,00

2014	700 000	12	64 354	314 641	1 079 007
	64,87	0,001	5,96	29,16	100,00
2015	700 000	12	95 779	596 451	1 392 242
	50,27	0,0008	6,87	42,84	100,00
2016	700 000	12	105 000	180 110	985 122
	71,05	0,001	10,65	18,28	100,00
2017	700 000	12	105 000	107 915	912 927
	76,67	0,001	11,50	11,82	100,00

*Таблица составлена автором по материалам консолидированной отчетности ООО СПК «Юнити- Ре» http://www.unityre.ru/upload/iblock/Unity_RE_2017_IFRS_ru.

Как видно в таблице, уставный капитал в период с 2013г. до 2017 г. не изменялся.

Резервный капитал имеет тенденцию к повышению, так, в 2017 г. по сравнению с 2013 г. он увеличился на 51 711 тыс. руб, чего нельзя сказать о нераспределенной прибыли. В период с 2013 г. до 2015 г. она имеет тенденцию к повышению, однако в 2016 году сокращается на 416 341 тыс. руб. Сокращение нераспределенной прибыли говорит о снижении деловой активности предприятия. За счет уменьшения нераспределенной прибыли собственные средства тоже уменьшились, начиная с 2016 г.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятия в целом все еще финансово устойчиво, но есть небольшой риск.

В целом по всем 3 компаниям, которые были изучены, можно сказать, что они являются финансово устойчивыми, это свидетельствует о стабильном положении компании, превышения доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании.

Литература:

1. Баранов, Д. Е. Проблемы взаимоотношений страховой компании и клиента на примере СПАО «Ресо-Гарантия»/ Д. Е. Баранов// Тихоокеанский государственный университет – 2017 – 56 с.
2. Ефимов О.Н. Несколько тезисов по поводу определения объекта и предмета страхования. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии Одиннадцатая международная конференция с элементами научной школы для молодежи: сборник научных трудов. ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет", Slovak university of technology in Bratislava; Редколлегия: Л. А. Исмагилова (ответственный редактор), И. В. Дегтярева, Н. А. Сухова. 2011. С. 230-232.
3. Ефимов О.Н. О некоторых профессиональных участниках страхового рынка. В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России. Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв.редактор). 2014. С. 253-258.
4. Ефимов О.Н. Функции явления как научная проблема. Дискуссия. 2014. № 11 (52). С. 47-50.

5. Ефимов О.Н. Иностраный страховой бизнес в России: обзор и анализ правового положения по российскому законодательству. Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 4. С. 9.
6. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе "страховой бизнес - страхователь" Страховое дело. 2015. № 2 (263). С. 37-41.
7. Ефимов О.Н. Проблема концентрации страхового бизнеса: субъектный аспект и горизонты решения. Страховое дело. 2018. № 10 (307). С. 24-35.
8. Никулицкая, Е. С Совершенствование системы управления проектами по продвижению страховых услуг на примере СПАО «Ресо-Гарантия»/ Е. С. Никулицкая // Экономические науки – 2017, №7 – 59 с.
9. Пасечникова, Л. В. Состояние и развитие сферы страховых услуг (на примере СПАО «Ресо-Гарантия»/ Л. В. Пасечникова// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук – 2017, № 5-5 – 66 с.
10. Ресо-Гарантия в РФ: Официальный сайт страховой группы [Электронный ресурс] . - Режим доступа - <https://www.reso.ru/>

Хамиранова Айгуль Фаритовна, студент – бакалавр
Арсланбаев Ирек Вакильевич, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный университет, г. Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается особенность организации сельскохозяйственного предприятия. Произведен анализ финансовых результатов деятельности на примере ООО СПК «Урожай» Бураевского района. Показан расчет основных показателей рентабельности.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, организация финансов, финансовые результаты, рентабельность, сезонность.

Финансы предприятий отраслей народного хозяйства являются одним из элементов исходной основы всей финансовой системы страны. Поэтому от состояния финансов данных предприятий зависит возможность удовлетворения потребностей общества, улучшения финансового положения страны [1].

Сельское хозяйство отличается ярко выраженной сезонностью, значительным разрывом между временем производства (весь период от начала сева до уборки сельскохозяйственных культур, от рождения животного до его откорма и продажи государству) и рабочим периодом (время, в течение которого производятся затраты труда на отдельные виды работ), большой продолжительностью производственного цикла (то же, что и время производства). Это вызывает замедление оборачиваемости средств, постепенное нарастание затрат до

кратковременного периода массового выхода продукции, неравномерность поступления выручки от реализации продукции, сравнительно высокие нормы сезонных запасов, большой объем незавершенного производства и другое [2].

В современных условиях точное определение реального финансового состояния организации имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но и для внешних пользователей, особенно будущих возможных инвесторов. Проанализируем финансовые результаты в целом по предприятию за анализируемый период.

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности ООО СП «Урожай»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	52631	54464	52015	98,8
Себестоимость продукции, тыс. руб.	42643	53532	49662	116,5
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9988	932	2353	23,6
Проценты к уплате, тыс. руб.	1258	1025	908	72,2
Прочие доходы, тыс. руб.	4873	11114	7955	163,2
Прочие расходы, тыс. руб.	420	3045	3148	749,5
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	13183	7976	6252	47,4
Чистая прибыль, тыс. руб.	13183	7976	6252	47,4

Выручка от реализации продукции уменьшилась на 1,2 % и составила в 2017 г. 52015 тыс. руб. Также увеличилась себестоимость проданных товаров, продукции и услуг на 16,5 %. Прибыль от продаж уменьшилась на 76,4 %.

По абсолютной сумме прибыли нельзя судить об уровне доходности организации, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы ее деятельности. Поэтому для характеристики эффективности деятельности предприятия используют и относительный показатель рентабельности, характеризующий как финансовое положение предприятия, так и эффективность управления хозяйственной деятельностью, имеющимися активами и вложением собственным капиталом.

В таблице 2 произведем расчет по имеющимся данным показателей рентабельности.

Таблица 2. Основные показатели рентабельности ООО СП «Урожай»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Рентабельность активов (капитала)	9,5	6,1	4,7	49,5
Рентабельность продукции	30,9	14,9	12,6	40,8
Рентабельность собственного капитала	10,0	5,6	4,9	49,0
Рентабельность заемного капитала	1,7	0,89	1,1	64,7
Рентабельность реализации (продаж)	18,9	1,7	4,5	23,8

Как видно из таблицы 2, все рассчитанные показатели рентабельности в анализируемом периоде имели тенденцию к снижению, что свидетельствует об ухудшении эффективности деятельности организации и о снизившейся эффективности управления ее затратами.

Таким образом, за анализируемый период повысилась эффективность деятельности ООО СП «Урожай», что выражается в повышении финансовых результатов. Использование производственных ресурсов было как экстенсивным, так и интенсивным, что непосредственно связано с особенностями ведения сельскохозяйственной деятельности.

Литература:

1. Карюкова Ю.А., Арасланбаев И.В. // Информационное обеспечение в управлении хозяйственной деятельностью. В сборнике: новая наука: новые вызовы сборник научных трудов VI всероссийской научно-практической конференции. 2018. с. 36-41. 1
2. Арсланова Г.Р., Арасланбаев И.В. // Анализ факторов влияющих на финансовый результат. В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. С. 134-137. 5

Хамиранова Айгуль Фаритовна, студент – бакалавр

Ефимов Олег Николаевич, к.ф.н., доцент

ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный университет, г. Уфа

СТРУКТУРА РАСХОДОВ НА ВЕДЕНИЕ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены виды расходов страховых организаций на ведение страховой деятельности по федеральным округам. Проведен сравнительный анализ расходов по видам собственности. Проанализированы расходы по Республике Татарстан и Республике Башкортостан РФ, которые показали кратное отставание Башкортостана от страховой деятельности соседней республики. Сделаны выводы по эффективности использования ресурсов на ведение страховых операций.

Ключевые слова: расходы, страховые операции, виды собственности, субъекты, федеральные округа.

В процессе осуществления страховой деятельности страховая компания осуществляет расходы на ведение страховых операций. В состав расходов включаются все обоснованные и документально подтвержденные фактически произведенные затраты страховой организации.

Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев. Во-вторых, задачами организации страхового дела являются: проведение единой государственной политики в сфере страхования; установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации [4].

Расходы на ведение страховых операций это такой показатель субъекта или области, который показывает, насколько развита страховая деятельность на той или иной территории: чем активнее страховая деятельность, тем больше страховая компания несет те или иные виды расходов [1].

Целью работы является изучение расходов на ведение страховых операций, анализ расходов по округам, а также подробно по Приволжскому федеральному округу.

Расходы страховой организации есть затраты, которые несет страховая организация при осуществлении своей уставной деятельности, и отражаются в установленном порядке в бухгалтерской отчетности [8]. Состав и структуру расходов определяют два взаимосвязанных экономических процесса: погашение обязательств перед страхователями и финансирование деятельности страховой организации. В совокупности все расходы представляют собой себестоимость страховых операций [5].

Расходы на ведение страховых операций подразделяются на: затраты на оплату труда, материальные затраты, налоги и социальные взносы, прочие расходы, расходы на аренду основных средств, расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций, расходы связанные со страховыми организациями [3].

Рассмотрим расходы на ведение страховых операций по всем видам собственности по Центральному, Приволжскому, Уральскому федеральным округам за 2015 – 2017 годы.

Таблица 1. Расходы на ведение страховых операций по федеральным округам по всем видам собственности за 2015 – 2017 гг., тыс. руб.

	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Россия (код по ОКСМ)	Всего	695 459,1	749 406,3	427 602,8
	Затраты на оплату труда	97 464,1	97 585,5	74 590,1
	Материальные затраты	17 144,7	18 652,1	18 432,8
	Налоги и социальные взносы	24 090,4	24 398,2	20 548,1
	Прочие расходы	468 512,1	500 735,2	231 167,8
	Расходы на аренду основных средств	12 420,4	11 456,5	9 643, 5
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	71 515,9	91 360,6	68 214,3

Продолжение таблицы 1

	расходы связанные со страховыми организациями	120 384,6	157 121,4	126 379,8
Центральный федеральный округ	Всего	639 432,8	695 437,9	394 465,3
	Затраты на оплату труда	86 353,6	86 803,2	64 323,5
	Материальные затраты	16 110,1	17 835,7	17 648,2
	Налоги и социальные взносы	21 156,5	21 458,2	17 567,6
	Прочие расходы	435 371,4	468 848,3	219 760,5
	Расходы на аренду основных средств	10 712,2	9 888,6	8 408,4
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	65 952,5	85 928,1	62 265,2
	расходы связанные со страховыми организациями	113 504,1	150 688,5	119 920,1
Приволжский федеральный округ	Всего	10 029,5	10 463,6	8 366,1
	Затраты на оплату труда	2 699,2	2 627,9	2 320,1
	Материальные затраты	248,3	255,2	167,6
	Налоги и социальные взносы	709,1	710,3	741,8
	Прочие расходы	4 523,7	5 612,6	3 890,7
	Расходы на аренду основных средств	294,6	288,3	280,9
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	1 432,7	837,5	828,9
	расходы связанные со страховыми организациями	1 165,4	1 537,1	1 883,2
Уральский федеральный округ	Всего	19 638,7	24 022,3	11 702,2
	Затраты на оплату труда	3 819,5	3 979,3	4 341,5
	Материальные затраты	246,2	190,6	192,4
	Налоги и социальные взносы	1 025,1	1 079,7	1 193,1
	Прочие расходы	11 789,9	15 716,6	2 769,9
	Расходы на аренду основных средств	652,5	634,5	461,6
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	1 962,3	2 291,6	2 585,3
	расходы связанные со страховыми организациями	460,2	1 175,3	2 398,9

По данным из таблицы видно, что больше всего расходов осуществляется на ведение страховых операций по всем видам собственности на прочие расходы, т.е. на расходы не связанные с основным видом деятельности, но идущие на ведение финансово- хозяйственной деятельности. Меньше всего расходов выделяется на расходы, связанные со служебными командировками.

Из представленных округов большая доля расходов приходится на Центральный федеральный округ, который составляет - 394 465,3 тыс. руб.

затем Уральский федеральный округ - 11 702,2 тыс. руб. Приволжский федеральный округ расходует 8 366,1 тыс. руб.

Рассмотрим расходы на ведение страховых операций по частной и по всем видам собственности по Российской Федерации, Республике Башкортостан, Республике Татарстан за 2015 – 2017 годы.

Таблица 2. Расходы на ведение страховых операций по субъектам за 2015 – 2017 годы, тыс. руб.

	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Россия (код по ОКСМ)	Всего	695 459,1	749 406,3	427 602,9
	Затраты на оплату труда	97 464,1	97 585,5	74 590,1
	Материальные затраты	17 144,7	18 652,1	18 432,8
	Налоги и социальные взносы	24 090,4	24 398,2	20 548,3
	Прочие расходы	468 512,1	500 735,2	231 167,9
	Расходы на аренду основных средств	12 420,5	11 456,5	9 643,1
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	71 515,9	91 360,6	68 214,3
	расходы связанные со страховыми организациями	120 384,6	157 121,4	126 379,8
Республика Башкортостан	Всего	93,1	528,9	28,1
	Затраты на оплату труда	31,5	8,6	4,7
	Материальные затраты	1,5	0,7	0,2
	Налоги и социальные взносы	8,5	2,5	1,6
	Прочие расходы	25,7	511,5	16,5
	Расходы на аренду основных средств	8,6	1,1	1,9
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	12,9	2,6	2,1
	расходы связанные со страховыми организациями	-	0,2	1,3
Республика Татарстан (Татарстан)	Всего	5 754,3	6 304,9	4 835,1
	Затраты на оплату труда	1 656,8	1 797,3	1 555,6
	Материальные затраты	180,4	191,4	115,6
	Налоги и социальные взносы	411,3	471,3	483,9
	Прочие расходы	2 462,2	2 960,1	1 946,9
	Расходы на аренду основных средств	167,7	189,7	172,8
	Расходы по оплате работ и услуг сторонних организаций	820,6	625,6	477,4
	расходы связанные со страховыми организациями	348,6	531,4	409,5

По данным таблицы можно увидеть, что разница в сумме расходов между Республикой Башкортостан и Республикой Татарстан составляет 4 807 тыс. руб. т.е. 72%. Такая большая разница связана со слабой страховой деятельностью в Республике Башкортостан.

Если сравнивать 2014 и 2015 года, то можно заметить тенденцию уменьшения расходов по всем видам расходов.

Безусловно, расходы на ведение страховых операций это такой показатель субъекта или области, который показывает насколько развита страховая деятельность на той или иной территории [7]. Чем активнее страховая деятельность, тем больше страховая компания несет те или иные виды расходов. С другой стороны, показатель расходов может резко отличаться из-за ряда других причин, как территория, экономическое состояние и т.д. [6].

С одной стороны расходы показывают активную деятельность, а с другой - что страховая деятельность несет с собой достаточно большое количество убытков, и для каждого субъекта или для каждой области не мешает искать пути снижения расходов при этом не теряя результативность компании [2].

Таким образом, больше всего расходов осуществляется на ведение страховых операций по всем видам собственности на прочие расходы. Меньше всего расходов выделяется на расходы, связанные со служебными командировками.

Из рассматриваемых округов большая доля расходов приходится на Центральный федеральный округ и Уральский федеральный округ.

В Республике Башкортостан слабая страховая деятельность, это видно из разницы в сумме расходов между Республикой Башкортостан и Республикой Татарстан.

Литература:

1. Ахметова А.Ж. Проблемы и тенденции развития страхового рынка в РФ Научный альманах. 2015. № 12-1 (14). С. 61-65.
2. Галкин А.А., Королева Н.Ю. Пути совершенствования учетного обеспечения управления доходами и расходами страховых компаний. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. №41 С. 187 – 194
3. Ефимов О.Н. Функции явления как научная проблема. Дискуссия. 2014 № 11 (52). С. 47-50.
4. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий "страхование", "страховое дело" и "страховой бизнес". Страховое дело. 2015 № 3 (264). С. 18-22.
5. Ефимов О.Н. Порядок и особенности прочтения обязательств в документах ВТО (на примере страхового бизнеса). Экономика и предпринимательство. 2016 № 3-1 (68). С. 989-995.
6. Петухова М.А., Марков А.В. Проблемы и перспективы развития страхового рынка в РФ Синергия Наук. 2017. № 7. С. 107-111.
7. Татарова М.А., Захарян А.В., Храмченко А.А. Страховой рынок РФ: современные проблемы и пути их решения Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). С. 1243-1247.
8. Янова С.Ю. Страховой рынок и организация страховой системы РФ Финансы. 2016. № 12. С. 37-43.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «УРАЛКАЛИЙ»

Аннотация: В статье изучена динамика и структура выручки от продаж ПАО «Уралкалий», рассмотрена динамика прибыли предприятия. Произведен расчет и анализ рентабельности продукции и рентабельности продаж; изучены показатели финансовой устойчивости компании: коэффициент автономии, соотношения заемных и собственных средств, финансовой стабильности, абсолютной ликвидности

Ключевые слова: финансовые результаты, выручка, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость.

ПАО «Уралкалий» функционирует на рынке, начиная с 1992 г., а в 2011 г. ОАО «Уралкалий» и ОАО «Сильвинит» объединили свои активы, создав ведущего производителя калия в мире. Компания является одним из лидеров калийной отрасли, на ее долю приходится около 20% мирового производства калийных удобрений [7].

Продукция ПАО «Уралкалий» экспортируется на рынки 60 стран мира через собственную дочернюю компанию Uralkali Trading SIA. Традиционно на экспорт поставляется большая часть продукции компании. В 2017 г. выручка от внешнеэкономической деятельности составила 111,17 млрд руб. (82% от общей суммы выручки) [7].

Основными странами-потребителями являются Бразилия, Юго-Восточная Азия, Китай, Индия, США и страны Европы. В 2012 г. наибольшая доля выручки была получена от поставок в Китай, а в 2017 г. – в Латинскую Америку (33% и 31% соответственно). Доля выручки от поставок в Юго-Восточную Азию составила 17% и 20%, в Европу – 14% и 14%, в США – 6% и 9%, в Индию – 12% и 7% в 2016 г. и 2017 г. соответственно. Наименьшая доля экспортной выручки была получена от поставок в «прочие» страны, которые включают в себя Ближний Восток, Африку и страны бывшего СССР – 1% и 3% в 2016 г. и 2017 г. соответственно (рис. 1).

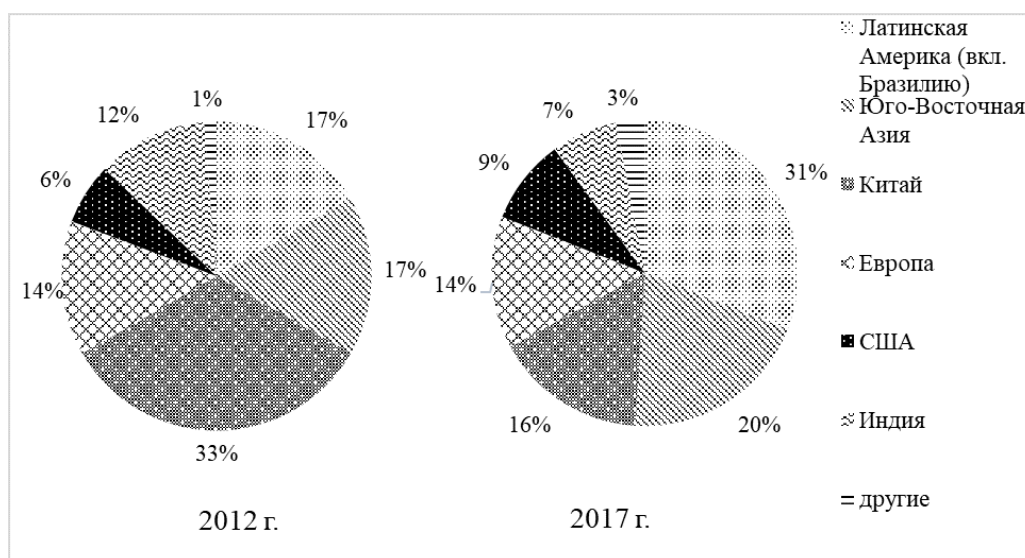


Рисунок 1 – Структура экспортной выручки ПАО «Уралкалий», % к итогу

Увеличение мирового потребления калийных удобрений, а также поддержание доли рынка с акцентом на регионы с активно растущим спросом способствовал развитию производства ПАО «Уралкалий» и улучшению финансовых показателей деятельности [4].

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности предприятий, являются выручка от продаж, прибыль и рентабельность.

За период с 2012 г. по 2017 г. выручка предприятия увеличилась на 25,54 млрд руб. (в 1,23 раза) и составила 135,66 млрд руб. Валовая прибыль, полученная за период, представляющая разность между выручкой от реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг (без учета НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции, включенными в себестоимость продукции, в 2017 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 12,49 млрд руб. (в 1,15 раз), составив 98,29 млрд руб.

Прибыль (убыток) от продаж, рассчитываемая путем вычитания из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов, за период с 2012 г. по 2017 г. уменьшилась на 286 млн руб. до 62,72 млрд руб.

Прибыль (или убыток) до налогообложения, представляющая собой результаты, отражающие все виды деятельности предприятия, рассчитывается путем суммирования прибыли от продаж и доходов за вычетом убытков от операционной и внереализационной деятельности. Прибыль до налогообложения за рассматриваемый период уменьшилась на 10,24 млрд руб. и составила 48,13 млрд. руб.

Чистая прибыль (непокрытый убыток), находящаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, обязательных и добровольных платежей в бюджет и различные централизованные фонды, включая доходы за вычетом убытков от чрезвычайной деятельности, в 2017 г. по сравнению с 2012 г. уменьшилась на 8,29 млрд руб. до 40,79 млрд руб. (табл. 1).

Таблица 1. Основные финансовые показатели деятельности ПАО «Уралкалий»

Показатель	2012 г.	2017 г.	Изменение	
			млрд руб.	%
Выручка от реализации продукции (без НДС и акцизов)	110,12	135,66	25,54	23,19
Себестоимость продаж	24,32	37,36	13,04	53,62
Валовая прибыль (убыток)	85,80	98,29	12,49	14,56
Прибыль (убыток) от продаж	63,00	62,72	-0,28	-0,44
Прибыль (убыток) до налогообложения	58,37	48,13	-10,24	-17,54
Чистая прибыль (убыток)	49,08	40,79	-8,29	-16,89

Важными относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия являются рентабельность продукции и рентабельность продаж.

В 2017 г. по сравнению с 2012 г. рентабельность продукции уменьшилась на 89,78 п. п. и составила 263,07%, а рентабельность продаж уменьшилась на 47,72 п. п. до 86,01%. Уменьшение уровня рентабельности произошло, главным образом, из-за значительного снижения цены на хлористый калий [4]. Несмотря на отрицательную динамику показателей рентабельности, их значения сохраняются на высоком уровне (рис. 2).

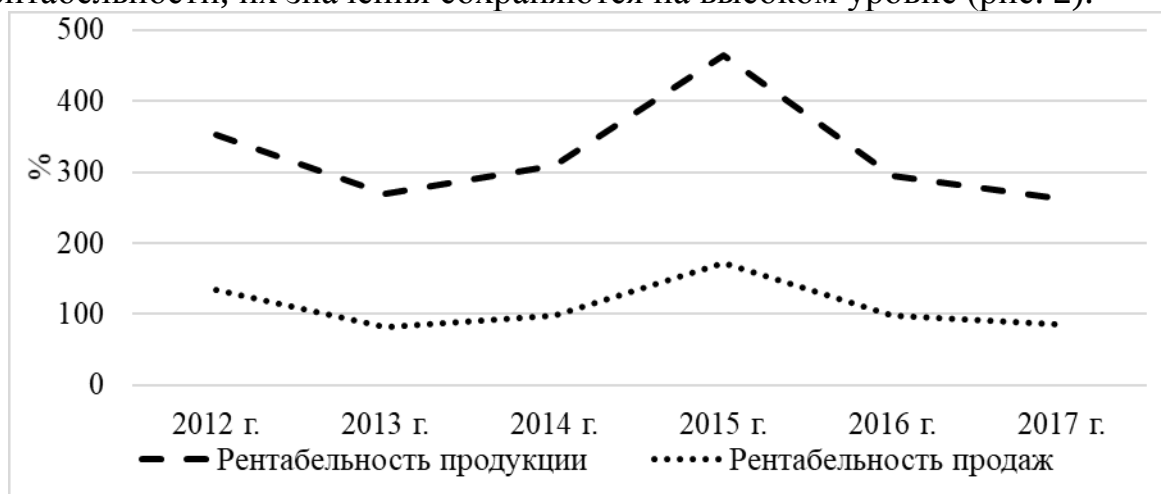


Рисунок 2 – Динамика рентабельности продукции и рентабельности продаж ПАО «Уралкалий»

Финансовая устойчивость предприятия является одним из существенных факторов его конкурентоспособности [3].

Коэффициент автономии характеризует степень независимости финансового состояния предприятия от внешних источников финансирования. Несмотря на рост значения коэффициента автономии за период с 2012 г. по 2017 г. в 1,1 раза до 33,2%, его величина меньше 50%, что свидетельствует о низкой финансовой устойчивости организации и недостаточной доле собственного капитала в общем объеме ресурсов организации. По нашему мнению, сложившаяся ситуация обусловлена последствиями аварии, произошедшей в 2006 г. на руднике компании и дальнейшим затоплением рудников.

За период с 2012 г. по 2017 г. коэффициент соотношения заемных и собственных средств уменьшился на 32,5 п. п. и составил 180,5%. На протяжении всего рассматриваемого периода данный показатель значительно превышал 100%, что означает преобладание заемных финансовых ресурсов над собственными средствами и вероятность финансовой неустойчивости, что может привести к уменьшению прибыли и, соответственно, к потере возможности роста и развития [3].

В 2017 г. по сравнению с 2012 г. коэффициент финансовой стабильности уменьшился на 3,5 п. п. и составил 79,2%, т.е. 79,2% источников финансирования используются предприятием длительное время. Уменьшение данного коэффициента свидетельствует о снижении финансовой устойчивости компании.

За период с 2012 г. по 2017 г. коэффициент абсолютной ликвидности снизился на 79,8 п. п. и в отчетном году составил 39,1%, что характеризует способность предприятия погашать задолженность своевременно. На протяжении рассматриваемого периода коэффициент абсолютной ликвидности значительно превышал нормативное значение 20% (табл. 2).

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости ПАО «Уралкалий», %

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент автономии	29,5	28,6	17,4	16,8	26,7	33,2
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	212,9	222,0	444,5	470,4	256,5	180,5
Коэффициент финансовой стабильности	82,7	81,5	89,7	88,7	83,0	79,2
Коэффициент абсолютной ликвидности	118,9	108,0	371,4	91,8	62,1	39,1

В настоящее время ПАО «Уралкалий» успешно осуществляет свою деятельность и развивается. Это прибыльное предприятие, реализующее высокорентабельную продукцию и являющееся одним из ведущих игроков на мировом калийном рынке.

В перспективе ПАО «Уралкалий» ожидает рост мирового спроса на калийные удобрения в связи с растущей потребностью населения в продуктах питания, а также дальнейшее повышение цен.

Стратегия компании призвана обеспечить ее комплексное развитие и сохранение лидирующих позиций в отрасли. Приоритетами долгосрочного развития компании являются:

- Поддержание ведущей доли рынка для обеспечения лидерства в отрасли;
- Расширение производственных мощностей при минимальных затратах в отрасли; возможность дальнейшего увеличения мощностей при наличии экономической целесообразности;
- Акцент на выпуск премиальной продукции, расширение мощностей по производству гранулированного калия;

- Работа по укреплению сотрудничества с покупателями и обеспечению эффективных каналов дистрибуции;
- Развитие логистической базы для обеспечения долгосрочных поставок на ключевых рынках;
- Фокус на эффективной дистрибуции на ключевых рынках;
- Поддержание высокой эффективности производственного процесса для сохранения статуса лидера отрасли;
- Инвестиции в поддержание существующих производственных мощностей и инфраструктуру для обеспечения максимальной рентабельности бизнеса;
- Сбалансированный подход к капитальным инвестициям и ответственное управление капиталом;
- Сохранение статуса лучшего работодателя в регионе и отрасли; фокус на охрану труда, а также участие в культурных и образовательных программах;
- Акцент на социально ответственное ведение бизнеса и снижение влияния на окружающую среду;
- Открытость, прозрачность и минимизация рисков для всех заинтересованных сторон [7].

Литература:

1. Годин А.М. Статистика. Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 412 с.
2. Елисеева И.И. Статистика. Учебник. – М.: Проспект, 2015.– 448 с.
3. Крутин Ю.В. Финансовая устойчивость предприятия как фактор его конкурентоспособности // Новая наука: Стратегии и векторы развития. - 2016. № 3-1 (70). - С. 190-192.
4. Левда Н.М., Ларионова А.В. Моделирование оптимального развития производства ПАО «Уралкалий» // Проблемы современной экономики. – 2015. – С. 131-133.
5. Лимонова К.Н., Кочнева О.Е. Роль Уралкалия на мировом рынке калийных солей // Вестник Пермского университета. Геология. – 2013. № 2(19). – с.75-79.
6. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/ (дата обращения: 13.11.2018)
7. Официальный сайт ПАО «Уралкалий» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uralkali.com/ru/> (дата обращения: 14.11.2018)
8. Бухгалтерская отчетность ПАО «Уралкалий» по РСБУ. URL: http://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure/disclosure/#hash_tab_4 (дата обращения: 12.11.2018).

СТРАХОВОЙ БИЗНЕС РЕГИОНАХ РОССИИ

Аннотация: В статье проанализирована динамика числа страховых организаций на российском страховом рынке. Особое внимание уделено показателям поступления страховых премий (взносы) по округам Российской Федерации. Проанализированы данные по регионам Приволжского федерального округа. Сделан вывод об устойчивой тенденции концентрации страхового рынка.

Ключевые слова: страхование, страховые организации, страховые премии.

Страхование является неотъемлемой частью государственного финансового рынка в целом и регионов в частности.

В настоящее время развитие рынка страхования является одним из стратегических направлений социально-экономической политики государства, потому как страховая отрасль оказывает существенное влияние на экономический рост и обеспечивает высокий уровень активности [1; 2].

Страховой рынок – это один из главных показателей финансовой безопасности страны. Сегодня страховой рынок находится в нелегком положении, т.к. темпы прироста взносов сокращаются, убыточность растет, страховщики испытывают давление со стороны фондовых рынков, колебания курсов валют, кроме того расширение санкций и в целом экономическая ситуация в стране создают дополнительные барьеры для развития данного рынка [5,6].

Различные регионы Российской Федерации имеют свое влияние на социально – экономическое развитие страхового рынка. Каждый субъект Федерации индивидуален по множеству параметров [8].

Рассмотрим учтенные страховые организации, осуществляющих страховую деятельность Российской Федерации.

Таблица 1. Число учтенных страховых организаций, осуществляющих страховую деятельность, ед.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество учтенных в отчетном периоде страховщиков	360	297	246
в том числе:			
страховых организаций	350	285	236
из них осуществляющих:			
страхование и перестрахование	233	177	154
только перестрахование	6	6	4
обязательное медицинское страхование	59	56	44
обществ взаимного страхования, единиц	10	12	10

Федеральной службой государственной статистики обобщены данные по итогам работы в 2015 – 2017 годах и прошедших лицензирование и осуществлявших в отчетном периоде страховые операции. Как видно по данным таблицы, количество учтенных страховых организаций имеет тенденцию сокращения. Причины такой динамики различны, однако в качестве основной выделяют несостоятельность (банкротство). Отзыв лицензии и приостановка деятельности страховщиков в том, что компании не отвечают требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности, порядку и условиям инвестирования собственных средств и средств страховых резервов. За анализируемый период число страховых компаний сократилось на 114 единиц.

Ситуация на рынке обостряется еще и тем, что мелкие страховщики в существующих условиях становятся неконкурентоспособными. Обусловлено это как раз слияниями и поглощениями, а также наращиванием уставного капитала и крупными объемами страховых премий.

Требования Банка России в дальнейшем будут устремлены на совершенствование учета страховой деятельности, повышение ее прозрачности, предсказуемости и устойчивости [9].

Одним из наиболее информативных показателей деятельности страховых компаний Российской Федерации являются страховые премии (взносы). Они характеризуют доход страховщика от его непосредственной деятельности, спрос на различные страховые продукты, структуру портфеля. Рассмотрим динамику страховых премий страховых организаций в разрезе федеральных округов [4].

Таблица 2. Деятельность страховщиков по показателю «собираемые страховые премии (взносы) федеральным округам РФ» за 2015 – 2017 гг., млн. руб.

Субъекты	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. в %
Российская Федерация	1 033 532,0	1 190 596,9	1 284 990,8	124,3
Центральный федеральный округ	953 674,2	1 101 432,2	1 205 849,7	126,4
Северо-Западный федеральный округ	16 540,7	15 993,9	11 236,1	67,9
Южный федеральный округ	1 066,9	4 212,6	2 603,9	244,1
Северо-Кавказский федеральный округ	6,0	6,5	6,4	106,7
Приволжский федеральный округ	20 098,5	19 443,5	18 705,7	93,1
Уральский федеральный округ	27 998,1	35 652,1	28 003,8	100,1
Сибирский федеральный округ	9 392,5	9 825,4	13 672,2	145,5
Дальневосточный федеральный округ	3 917,9	4 030,7	4 912,9	124,4

Сумма страховых премий страховщиков в 2017 г. увеличилась по сравнению с 2015 г. на 24,3% и составила 1 284 990,8 млн. руб. На протяжении последних лет традиционно лидирующие позиции в структуре совокупных страховых премий занимает Центральный федеральный округ.

Максимальный темп роста страховых премий показал Южный федеральный округ. Страховые премии в этом регионе увеличились на 144,1 %, и к 2017 году составили 2 603,9 млн. руб.

Северо – Западном федеральном округе наблюдается обратное, страховые сократились на 32,1 %.

Снижение количества субъектов страхового рынка и одновременное увеличение объема собираемых премий и производимых выплат по договорам страхования говорят о концентрации страхового рынка [7].

Таблица 3. Динамика собираемых страховых премий по регионам Приволжского федерального округа РФ

Субъекты	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. в %
Приволжский федеральный округ	20098,5	19443,5	18705,7	93,1
Республика Башкортостан	287,9	1,5	-	-
Республика Татарстан	12056,9	12816,8	11162,5	92,6
Удмуртская Республика	31,6	4,0	3,4	10,8
Чувашская Республика	295,0	65,4	57,6	19,5
Пермский край	526,0	535,4	710,5	135,1
Нижегородская область	98,3	72,5	67,2	68,4
Самарская область	5636,9	5066,5	6087,0	107,9
Саратовская область	433,0	262,4	47,1	10,9
Ульяновская область	732,8	619,0	572,1	78,1

Как видно из данных таблицы, за рассматриваемый период страховые премии не имели значительных колебаний. Страховые рынки регионов сильно взаимосвязаны. Безусловными лидерами в этом плане являются республика Татарстан и Самарская область. Регионы Приволжского федерального округа отличаются географическим положением, климатическими условиями, населением, экономическими показателями и т.д. Именно республика Татарстан и Самарская область были и остаются донорами, остальные – реципиентами.

Таким образом сделаем вывод, количество страховых организаций каждым годом имеет тенденцию сокращения. Основными причинами такой динамики могут быть несостоятельность или банкротство страховых организаций. Также важной причиной можно назвать отзыв лицензий страховщиков, которые не отвечают требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности.

Несмотря на сокращение количества страховых организаций страховые премии продолжают расти. По Российской Федерации лидирующие позиции

в структуре совокупных страховых премий занимает Центральный федеральный округ.

Максимальный темп роста страховых премий показал Южный федеральный округ. Северо – Западном федеральном округе наблюдается обратное, страховые сократились.

Снижение количества субъектов страхового рынка и одновременное увеличение объема собираемых премий и производимых выплат по договорам страхования говорят о концентрации страхового рынка.

Литература:

1. Ефимов О.Н. Иностранный страховой бизнес в России: обзор и анализ правового положения по российскому законодательству. Российский экономический интернет-журнал. 2015. № 4. С. 9.
2. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий "страхование", "страховое дело" и "страховой бизнес". Страховое дело. 2015. № 3 (264). С. 18-22.
3. Ефимов О.Н. Международная торговля страховыми услугами: специфические обязательства российской федерации по соглашению ГАТС. Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63). С. 132-140.
4. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе "страховой бизнес - страхователь" Страховое дело. 2015. № 2 (263). С. 37-41.
5. Зверьяка В.А. Уголовная ответственность за мошенничество в сфере страхования. Актуальные проблемы права: теория и практика. 2016. №39. С.67 – 73.
6. Рыбакова Е.В. Основные тенденции в страховании имущества юридических лиц. Вестник Московского финансово-юридического университета. 2017. № 2. С. 271-279.
7. Халикова З.Б., Смагин А.А. Страхование имущества юридических лиц: сущность и перспективы. Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 7 (7). С. 80-82.
8. Шевченко А.А., Ключина А.А. Страхование имущества предприятий. Вестник Международного юридического института. 2017. № 3 (62). С. 128-132.
9. Шумейко А.А. Российский рынок страхования имущества: проблемы и перспективы развития. Аллея науки. 2018. Т. 7. № 5 (21). С. 136-142.

ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается инновационное развитие как фактор конкурентоспособности экономики. Проводится оценка инновационных путей развития РФ с учетом ее экономического потенциала.

Ключевые слова: инновационная экономика, экономический рост, потенциал экономики, пути развития.

Развитие и экономический рост практически любой страны зависят от целого ряда факторов, способствующих не только увеличению реальных объемов производства, но и повышению качества роста, а также уровня эффективности. В процессе развития экономик меняется перечень этих факторов, оценка их важности. Рассмотрим факторы обеспечения конкурентоспособности экономики РФ. Однако для большинства ведущих стран мира на первое место выходит развитие инновационной сферы, высоких технологий, экономики знаний.

Однако для большинства ведущих стран мира на первое место выходит развитие инновационной сферы, высоких технологий, экономики знаний.

Три варианта развития инновационного развития, представленные на рисунке:

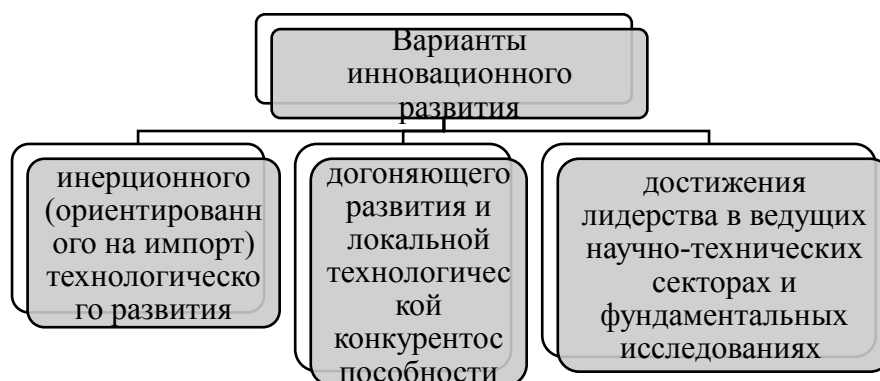


Рисунок 1 - Варианты инновационного развития

Рассмотрим каждый из вариантов более подробно. В случае выбора первого варианта развития страна не держит курс на инновационное развитие. Основные цели государственной политики направлены на поддержание макроэкономической стабильности и низких параметров бюджетных расходов на науку, инновации и инвестиции в развитие человеческого капитала.

Суть инновационной политики при данном развитии заключается в воздействии государства через комплекс общих мер на развитие благоприятного делового климата. Этот вариант с большой вероятностью

приведет к дальнейшему ослаблению национальной инновационной системы и усилению зависимости экономики от иностранных технологий.

Второй вариант основывается на том, что использование импортных технологий с целью перевооружения экономики. При данном развитии развитие фундаментальной и прикладной науки начинает напрямую зависеть от коммерческого финансирования [4].

Третий вариант соответствует долгосрочным целям и задачам, обозначенным в Концепции. Он характеризуется существенными усилиями государства по модернизации сектора исследований и разработок, концентрацией усилий на наиболее перспективных научно-технологических направлениях, которые позволяют резко расширить применение российских разработок на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг.

Применение каждого из вариантов развития в первую очередь зависит от экономического потенциала страны. РФ обладает высоким уровнем экономического потенциала с низким уровнем его освоения. Оценка детерминант развития экономики представлено в таблице 1.

Таблица 1. Оценка детерминант развития инновационной экономики с учетом экономического потенциала

Детерминанты	Сила влияния	Коэффициент	Взвешенная оценка	Форма реализации
Параметры факторов				
Климат	- 5	0,10	- 0,5	Оказывает значительное влияние на условия развития производительных сил
Транспортная инфраструктура	- 2	0,15	- 0,3	Развитая, но в следствие больших расстояний оказывает значительного влияния на размер транспортных расходов в экономике
Природные ресурсы	5	0,15	+0,7 5	Богатая природными ресурсами.
Система образования	2	0,1	+0,2	Сила влияния незначительная - положительная
Движения рабочей силы	2	0,1	+0,2	Сила влияния незначительная - положительная
Технологическая инфраструктура	5	0,15	- 1,25	Влияние значительно, так как требуется развитие технологической инфраструктуры для реализации инновационной модели развития
Капитал	5	0,25	- 1,25	Для реализации инновационной модели развития необходим капитал, значительное влияние санкций ограничивает возможности инвестирования
Параметры спроса				
Спрос дифференцирован	5	0,5	2,5	Спрос компании дифференцирован

Внутренний Спрос растет	5	0,5	2,5	Внутренний спрос растет
Родственные и поддерживающие				
Наличие в стране отраслей и производств, которые поставляют своим национальным компаниям конкурентоспособные запчасти, комплектующие, сырье, полуфабрикаты, способствуют росту конкурентоспособности компании	5	1	-5	
Стратегии и структура национальных компаний.				
Государственные условия, развитие условий	5	1	+5	Государство создает положительные условия для развития компании

Анализ параметров факторов показал, что запасы природных ресурсов, миграция трудовых кадров оказывает положительное влияние на национальную основу фирмы. Сложные климатические условия, введение санкций в части капитала и технологий ослабевают национальную основу компании.

Родственные и поддерживающие отрасли слабо развиты, так как ряд оборудования компании закупает за рубежом. В условиях санкций это осложняет техническое развитие и дает возможность конкурентам использовать политическое давление на бизнес.

Стратегия фирм, их структура и соперничество Государство создает положительные условия для развития компании. Уровень внутренней конкуренции высокий. Однако есть условия для развития.

Минэкономразвитием РФ были разработаны несколько вариантов стратегического развития РФ до 2030 года. Одним из вариантов развития рассматривается инновационный вариант развития. Данная стратегия разработана на основе оценки экономического потенциала РФ. При этом в основу развития положена модель тройной спирали экономического развития. Суть, которой заключается в формировании инновационных кластеров, прикладные исследования ориентированы для разработок малыми предприятиями, государство участвует в финансировании через систему грантов. Основные направления развития:

1. Увеличение НИР и производство высокотехнологичной продукции в авиакосмической отрасли.
2. Расширение производства с использованием нанотехнологий.
3. Увеличение доли производства энергии из возобновляемых ресурсов: атомная энергетика, энергия солнца и ветра.

4. Биомедицинские технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных. В том числе использование нанотехнологий в медицине, генетика.
5. Использование генной инженерии в сельском хозяйстве.
6. Реализация данной стратегии будет способствовать третьему варианту развития экономики РФ, повышению ее конкурентоспособности и устойчивости.

Литература:

1. Официальный сайт Минфина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>
3. Технологическое развитие отраслей экономик/ Сайт Госкостат РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment.
4. Федеральная служба по финансовому мониторингу. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru/press/periodicals/eag-bulletin>.

Шухарт К.Н.

Научный руководитель: Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РОССИИ

Аннотация: транспортный налог является одним из основных налогов субъектов Российской Федерации и занимает центральное место в системе имущественного налогообложения России. Поэтому данная тема статьи очень актуальна. В статье исследуется и оценивается действующий механизм исчисления и взимания транспортного налога для повышения его роли в доходных источниках бюджета.

Ключевые слова: транспортный налог, порядок исчисления, сроки уплаты, совершенствование, налог, коммерческие взаимоотношения, финансирование.

Для того чтобы достичь поставленной цели, а именно изучить работающий механизм исчисления и уплаты транспортного налога в России, необходимо, для начала ознакомиться с налоговой системой, этого будет достаточно для того, чтобы понять на каком этапе расширения находится наше государство.

В последнее время, как за границей, так и в России, возникают и приобретаются развивающие тенденции затруднения налогового права, популяризация затрачиваемых и непродуктивных мер налогового администрирования. Тем самым, бесосновательно высокое бремя налогов начало доверяться на налогоплательщиков и на организационные подразделения экономики в общем. А в то время, опытные в финансовых делах, и те, кто пользуется услугами высококлассных специалистов представители банковского подразделения, области биржевой коммерции, больших национальных валютных и кредитных операций, криминального бизнеса используют, опытным путем, режимом иммунитета от всех форм налогообложения.

Зарубежные законодатели стали быстро организовывать и вырабатывать мероприятия для облегчения системы налогообложения, которые не могли позволить обеспеченным людям законно уклоняться от обязательств по выплате налогов. Поэтому необходимо проанализировать эту проблему в России. В связи с этим тема данной статьи очень актуальна.

Изучая данную тему, можно заметить что, невзирая на легкость исчисления дорожного сбора, ощутительно выделяющегося от норм исчисления налога на прибыль, НДС, в результате администрирования налогообложения имеются существенные недостатки, которые мешают его подробной комплектации. [1]

Данные проблемы, в основном, относятся к обмену информацией о имеющихся транспортных средствах и физических лиц, о основании налогообложения по автотранспортным средствам и т.д. среди органов, которые вовлечены в работу администрирования дорожного сбора. Равным образом, подробной собираемости налога мешает позиция к нему значительного количества налогоплательщиков как к предвзятому, причиной являются показатели, указанные в налоговом кодексе Р.Ф.[2]

Можно заметить, что немного учреждений, которые могут обойтись без средств передвижения, поэтому налог на транспорт затрагивает практически всех. И во многих случаях, налог доводится оплачивать и тем организациям, где своего автотранспорта нет или они используют их по документам. Следовательно, дорожные сборы принадлежат к областным сборам, это значит, что неприменность оплаты его только на месте владения субъекта России, где такие сборы установлены надлежащим законодательством. [3]

Исследуя действующий механизм исчисления, то заметим, что дорожные сборы, еще в степени законопроекта, вызывали у людей мятежные обсуждения и несмелые возражения. Но, как затрагивалось ранее, с 1.01.2003г был установлен в функционирование, с примерно параллельной меткой, законопроект «О территориальных транспортных фондах в России». В данный момент, по истечении четырех лет, допускаются важные задачи, которые возникли с установлением налога на транспорт.

При исследовании были сравнены ставки по налогу, можно заметить что происходит увеличение в разы в среднем от 2х до 4х от ранее

действовавших ставок налогообложения с собственников транспорта. Исчисление дорожного сбора где налогоплательщики-организации, должны самостоятельно исчислять сумму, а физические лица возлагают эту обязанность на налоговые органы.

Если налогоплательщик, в указанные сроки, не оплачивает налог, то налоговые органы должны отправить письменное требование. Такое требование может быть направлено в организацию, а именно руководителю, ну и соответственно физическому лицу по месту его учета. В задаче наиболее конкретного учета автотранспортных средств, для вычисления дорожного сбора с использованием убавляющего коэффициента, предлагается ввести подготовленные формы учетных регистров.

По моему мнению, особенно оптимизированным было бы автоматизированное ведение и образование указанных регистров. Это могло позволить бы облегчить работы бухгалтера при его вычислении дорожного сбора по отдельно взятому автотранспортному средству с учетом длительности его выгодного использования.

Так же, для того, чтобы урегулировать задачу оплаты дорожного сбора, необходимо было бы сделать индексацию основного тарифа дорожного сбора в соотношении с годовой переменной указателя инфляции.

Система налогообложения представляет собой одну из основных важнейших компонентов страны. Она является основным инструментом влияния страны на улучшение хозяйства, выявления преимуществ экономического и общественного улучшения. В связи с этим нужно, чтобы налоговая система России была приспособлена к новейшим социальным отношениям, походила на всемирный опыт.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что важность территориальных налогов в налоговой системе назначается в первую очередь тем, что приход от данных налогов является важнейшим источником развития доходной части территориальных госбюджетов, а следовательно, происхождение финансирования экономических и общественных систем улучшения территорий.

Рассмотренные налоговые схемы, разрешают компаниям понижать налоговые договоренности по дорожным сборам. Но делать нужно в пределах потенциала, которые предоставлены в налоговом кодексе Р. Ф.[4]

Несмотря на легкость исчисления дорожного сбора, гораздо выделяющуюся от норм исчисления налога на выручку, госналога на прибавленную ценность, в результате администрирования налога, как было написано ранее, имеются большие недочеты, которые мешают его наиболее абсолютной собираемости. Данные проблемы затрагивают замены информации о, имеющихся транспортных средств у людей, госналоговом основании по дорожным средствам и т.д. меж инструментов, втянутые в работу администрирования дорожного сбора. Так же точное накопление налога мешает во многом, расположение к нему большей части

налогоплательщиков как к предвзятому, предлогом к чему являются данные налоговой базы, написанные в статье 359 НК РФ. [5]

Так же денежный дорожный сбор приходится улучшающей статьей в приходе денег в областной бюджет, это говорит о том, что владельцев автотранспортных средств является больше, поэтому ставки по транспортному налогу будут повышаться и дальше.

Подводя итоги, хотелось бы отменить, что будущее улучшение в развитии дорожного сбора должны содержаться не только в перемене законодательства в данной области, но и на основании раскрытия более серьезных проблем, на в кардинальном изменении отношении отношения налоговых органов к своей работе, это и является важнейшим преимуществом налоговой политики.

Литература:

1. Приказ ФНС РФ от 5.10.2010 № VVD-7-11/479 « Об утверждении формы налогового уведомления» (зарегистрировано в Минюстре РФ 9.11.2010 № 18916) // «Российская газета», № 265, 24.11.2010г
2. Азымова Т. А. «На повестке дня сложности транспортного налога» // Главбух.-2010.-№:9.
3. Бахмуров А.С. Транспортный налог и регистрирующие органы// Российский налоговый курьер-2015г- №11.
4. Блохин А. Е. Целесообразность взимания и перспективы дальнейшего развития транспортного налога в России // Российское предпринимательство.- 2011.-№ 9 вып.1(191)- С. 35-40.
5. Письмо Министерства финансов России № 03-05-06-04/437 от 30.11.2016//Россия в цифрах: Краткий статистический сборник.- 2016-С.-545.
6. КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi>

Яковлева М.П., студентка 4 курса бакалавриата;

Бабич С.Г., к.э.н, доцент

Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СФЕРЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПЕРЕВОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается динамика трансграничных денежных переводов физических лиц РФ; рассмотрена структура по целям перевода, а также по основным странам назначения и изучена динамика средней суммы переводов.

Ключевые слова: физические лица, денежный перевод, трансграничный перевод, динамика, структура.

Денежный перевод — это перевод (движение) денежных средств от отправителя к получателю с помощью операторов платежных систем через

национальные или международные платежные системы с целью зачисления денежных средств на счет получателя или выдачи ему их в наличной форме.

Все перечисления денежных средств можно разделить на внутренние и внешние. Денежный перевод в пределах одного государства называется внутренним. Если денежные средства выводятся за рубеж (например, в США) — такой денежный перевод считается внешним или трансграничным. Соответственно, денежные переводы за границу могут производиться в иностранной валюте, или, после получения денежных средств производится обмен рублей (евро, долларов и т. д.) на местную валюту. Трансграничные денежные переводы служат для некоторых развивающихся стран значительным, а иногда и основным, источником дохода.

Совокупный оборот трансграничных переводов физических лиц РФ с 2008 г. по 2017 г. увеличился на 12,7 млрд долл. США (на 24,56%) и по данным Банка России в 2017 г. составил 64,6 млрд долл. США. Исходящий поток традиционно превышал входящий, однако при этом дефицит баланса трансграничных переводов физических лиц снизился на 7,2 млрд долл. США (на 23,8%) до 23 млрд долл. США, вернувшись к уровню 2010 г. [3].

Объём переводов из Российской Федерации за рубеж, осуществлённых физическими лицами, увеличился на 2,8 млрд долл. США (на 6,7%) по сравнению с уровнем 2008 г. и составил 43,8 млрд долл. США, что обусловлено увеличением отправок в страны дальнего зарубежье (на 3,8 млрд долл. США или на 14,08%) при снижении суммы отправок в страны СНГ на 1 млрд долл. США (на 7,52%). Максимальная сумма как перечислений денежных средств, так и чистого оттока денежных средств из Российской Федерации пришлась на 2014 г., составляя соответственно 68,9 млрд долл. США и 49,7 млрд долл. США. Введенные против России санкции обусловили значительное сокращение объема перечислений после 2014 г., в результате которых к 2015 г. объем переводов снизился на 33,8 млрд долл. США (на 49%) до 35,12 млрд долл. США.

Минимальная сумма перечислений денежных средств из Российской Федерации пришлась на 2009 г., снизившись на 15,7 млрд долл. США (на 38,2%) по сравнению с показателем предшествующего года и составив 25,4 млрд долл. США [4].

Поступления денежных средств в пользу физических лиц в Российскую Федерацию с 2008 г. по 2017 г. возросли на 10 млрд долл. США (на 92,2%) до 20,8 млрд долл. США, что обусловлено как значительным увеличением отправок из стран дальнего зарубежья (на 8,6 млрд долл. США или на 97,54%), и из стран СНГ (на 1,4 млрд долл. США или на 68,52%). Максимальная сумма поступлений денежных средств в пользу физических лиц РФ наблюдалась в 2017 г., превысив показатель предыдущего года на 2,4 млрд долл. США (на 13,2%), составив 20,8 млрд долл. США, а минимальная сумма поступлений в пользу физических лиц РФ была зафиксирована в 2009 г., снизившись на 1,6 млрд долл. США (на 14,7%) по

сравнению с предшествующим годом и составив 9,2 млрд долл. США (рис. 1).



Рисунок 1 – Динамика трансграничных переводов физических лиц РФ в 2008-2017 гг. (млрд долл. США)

В структуре переводов по целям за рубеж в 2017 г. доминировало перечисление собственных средств, удельный вес которого составил 46% и превысил аналогичный показатель 2008 г. на 13 п.п. Наименьший удельный вес переводов составляла оплата товаров (5%), что оказалось ниже показателя 2008 г. на 8 п.п. Доля вес безвозмездных перечислений и поступлений из Российской Федерации сократилась в течение рассматриваемого периода с 29% до 15% (рис. 2) [6].

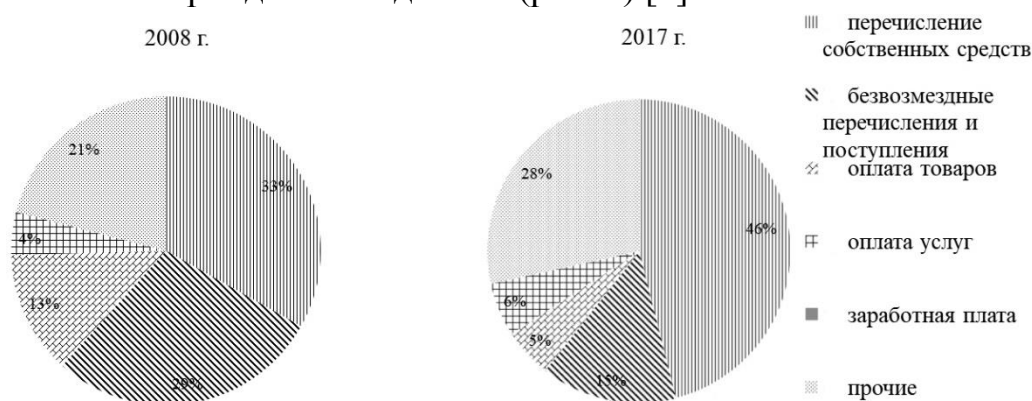


Рисунок 2 – Структура перечислений денежных средств по целям перевода из РФ, % к итогу

В структуре переводов по целям из-за рубежа в Российскую Федерацию в 2017 г. преобладали переводы по прочим целям, удельный вес которых составил 46% за счёт того, что в их состав входили платежи, связанные с переводом электронных денежных средств. В 2008 г. объём переводов денежных средств в РФ по прочим целям был ниже на 10 п.п., что можно объяснить меньшей распространённостью электронных денежных средств в то время.

За период с 2008 по 2017 г. значительно сократился удельный вес безвозмездных перечислений и поступлений из-за границы в Российскую Федерацию (с 23% до 13%). Наименьшая доля поступлений в общей

совокупности денежных переводов как в 2008, так и в 2017 г. приходилась на оплату товаров и составляла 0,36% и 0,34% соответственно (рис. 3).

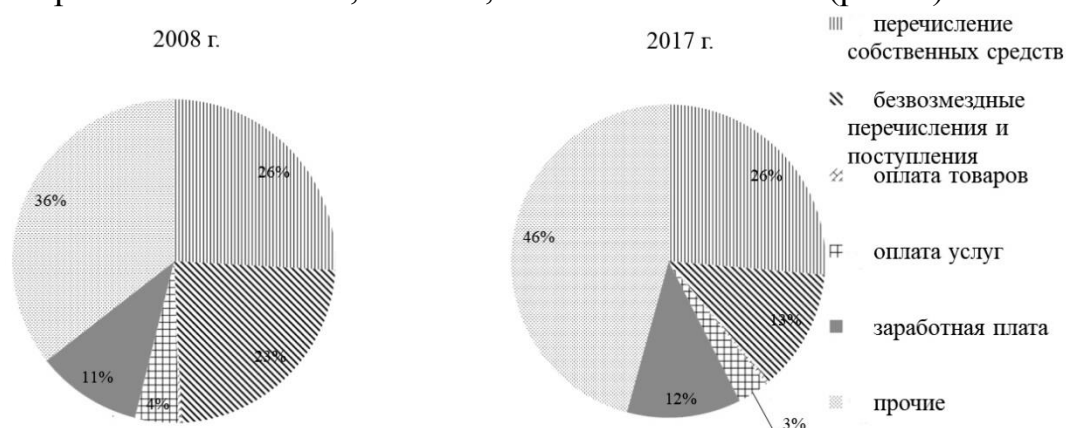


Рисунок 3 – Структура поступлений денежных средств по целям перевода в РФ, % к итогу

Трансграничные переводы физических лиц в страны дальнего зарубежья в 2017 г. увеличились на 19,9% по сравнению со значением предшествующего года и составили 30,9 млрд долл. США. Основная часть денежных средств была в 2017 г. была отправлена в Швейцарию, Узбекистан, Таджикистан, Соединённые Штаты Америки, Соединённое Королевство и Латвию. Общий объём отправок в эти страны составил 19,6 млрд долл. США. В 2008 г. объём отправок в те же страны составлял 12,7 млрд долл. США. По нашему мнению, сложно говорить о росте данного показателя, т.к. за изучаемый период времени география потока денежных переводов существенно изменилась (табл. 1).

Таблица 1. Динамика денежных переводов из РФ в основные страны назначения

	Объём денежных переводов, млн долл. США		Абсолютный прирост, млн долл. США	Темп прироста, %
	2008 г.	2017 г.		
Переводы всего	41066	43834	2768	6,7
в том числе по странам:				
Швейцария	3280	6204	2 924	89,1
Соединённые Штаты Америки	2096	2418	322	15,4
Соединённое Королевство	1410	2328	918	65,1
Латвия	395	2219	1824	461,8
Узбекистан	3007	3902	895	29,8
Таджикистан	2549	2536	-13	-0,5

Крупнейшей страной-получателем денежных средств из Российской Федерации в 2017 г. стала Швейцария, что может быть связано с размещением на банковских счетах в этой юрисдикции собственных средств физическими лицами. Объём перечислений в Швейцарию возрос на 21,6% до 6,2 млрд долл. США по сравнению с предшествующим годом и на 89,1% по сравнению с 2008 г. [2].

Денежные переводы из стран дальнего зарубежья увеличились на 12,5% в 2017 г. по сравнению с показателем 2016 г. и составили 17,5 млрд долл. США. Основная часть денежных средств, как и в 2016 г. поступила из Швейцарии, Латвии, Соединённых Штатов Америки, Кипра, Соединённого Королевства и Казахстана, их доля достигла 10,9 млрд долл. США, что составило 52,6% от общей совокупности. В 2008 г. удельный вес получений из тех же стран в общем объёме получений составлял 49,2%, однако в абсолютном выражении достигал лишь 5,3 млрд долл. США, т.к. общий объём денежных переводов в пользу физических лиц Российской Федерации был вдвое меньше и составлял 10,8 млрд долл. США (табл. 2).

Таблица 2. Динамика денежных переводов в РФ из основных стран получения

	Объём денежных переводов, млн долл. США		Абсолютный прирост, млн. долл. США	Темп прироста, %
	2008 г.	2017 г.		
Переводы всего	10813	20786	9973	92,2
в том числе по странам:				
Швейцария	1778	3 655	1 877	105,6
Кипр	849	1398	549	64,7
Соединённые Штаты Америки	1047	1563	516	49,3
Соединённое Королевство	683	1226	543	79,5
Латвия	351	1630	1279	364,4
Казахстан	612	1469	857	140,0

Крупнейшей страной-отправителем денежных средств в 2017 г., как и во все предшествующие годы осталась Швейцария, поток переводов из которой вырос вдвое до 3,7 млрд долл. по сравнению с 2008 г. и на 15,8% по сравнению с 2016 г.

Средняя сумма одного перевода за рубеж из Российской Федерации на протяжении периода с 2008 г. по 2017 г. уменьшалась: данный показатель снизился на 88,11% и составил 220 долл. США, что, однако, превышает значение 2016 г. Подобное снижение можно объяснить снижением курса рубля за изучаемый период времени.

Средняя сумма одного перевода в пользу физических лиц в Российской Федерации на протяжении всего изучаемого периода также уменьшалась, в 2008 г. составив 2606 долл. США, а в 2017 г. она уменьшилась на 80,43% и составила 510 долл. США (рис. 4).



Рисунок 4 – Средняя сумма одного перевода, долларов США

Итак, трансграничные переводы физических лиц занимают все более значимое место в формировании глобальных финансовых потоков для стран с большими объемами трудовой миграции. На сегодняшний день – это динамичный сегмент международного финансового рынка, обеспечивающий интеграцию развитых и развивающихся стран.

Учет трансграничных денежных переводов физических лиц представляет собой важнейшую статистическую систему, тесно связанную с распределением и перераспределением национального дохода в пользу остального мира на уровне домашних хозяйств. Значение этой системы резко возрастает в условиях глобализации мировой экономики, которая обуславливает увеличение потоков трудовой миграции и связанных с этим трансграничных денежных потоков мигрантов. В настоящее время объем денежных переводов физических лиц превышает объем всех иных форм финансовых потоков, направляемых из развитых стран в развивающиеся, уступая лишь прямым инвестициям. Именно поэтому так важно систематически собирать данные о трансграничных переводах и проводить их анализ.

Литература:

7. Быркова, Е. Трансграничные переводы: куда россияне отправляли миллиарды в 2017 году. /Е. Быркова//ПРОВЭД. – 2018.
8. Катасонов, В. Трансграничные денежные переводы физических лиц – ещё одна «дыра» в российской экономике/В. Катасонов//Русская народная линия. – 2018.
9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] - URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs> (дата обращения: 01.10.2018)
10. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва: [б.и.], 2017. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7519/Bbs1712r.pdf>
11. Годовой отчёт Банка России за 2017 г. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва: [б.и.], 2017. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf

12. Результаты анкетирования физических лиц, осуществляющих трансграничные переводы через платёжные системы [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва: [б.и.], 2016. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/Results_trans_2016.pdf

Ященко Е. А., студент кафедры мировой экономики
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского»,
г. Симферополь, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЦЕН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗОЛОТА И СЕРЕБРА ЗА 2012-2017 ГГ.

Аннотация. Одними из наиболее распространенных сырьевых активов на рынке являются металлы, поэтому рынок металлов имеет огромную ликвидность. Наиболее распространенным металлом на рынке, безусловно, является золото (XAU) и серебро (XAG). Рынок золота наиболее ликвидный, так как он очень восприимчив к экономическим и финансовым изменениям (в особенности к повышению/снижению процентных ставок). Помимо этого, золото обладает высокой корреляцией с ведущими мировыми валютами, такими как евро и доллар США. Основными рынками для торговли данными металлами являются Лондонская биржа металлов (LME), Чикагская товарно-сырьевая биржа (CME) и Нью-Йоркская товарная биржа (NYMEX). При этом следует отметить, что при торговле металлами основной акцент ставится на доход в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: рынок металлов, драгоценные металлы, золото, серебро, динамика цен на металлы, котировки, долгосрочные инвестиции.

Впечатляющая динамика цен на золото в начале XXI века, заставила обратить внимание на этот драгметалл миллионы инвесторов по всему миру. Золото стало надежным инвестиционным инструментом, позволившим многие годы получать хорошую прибыль. Профессиональные инвесторы, которые придерживались долгосрочной стратегии по золоту с 2001 года, увеличили свои капиталы в несколько раз.

Понимание динамики котировок золота, дает возможность приобрести этот драгметалл по значительно меньшей цене, и соответственно в больших объемах. Динамика цен на золото имеет определенные особенности, которые должен знать каждый, кто решился инвестировать свои деньги в этот желтый металл [1].

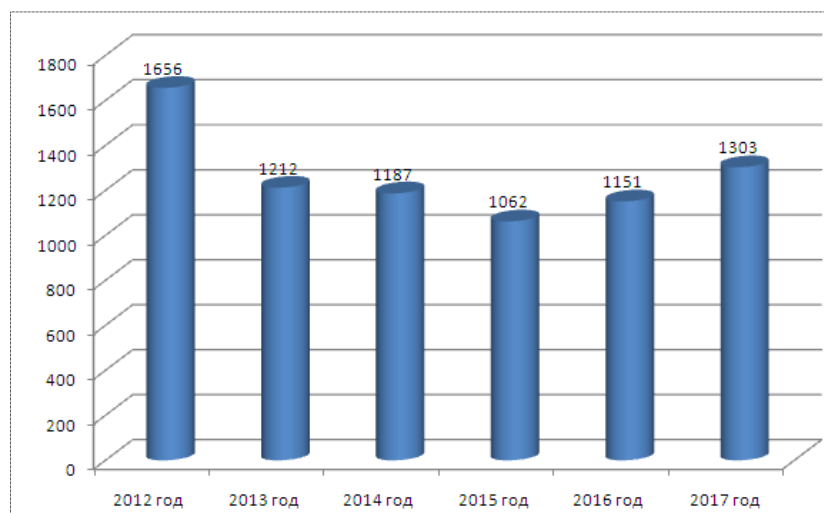


Рисунок 1 - Цена на золото за 2012-2017 годы, долл. за 1 тройскую унцию

Цена на золото сильно зависит от ситуации на мировом рынке драгоценных металлов. Чтобы получать прибыль, лучше покупать золото в определенные периоды снижения цен.

Котировки золота, очень чутко реагируют на особо важные политические и экономические новости в мире. Когда мировую экономику лихорадит, а средства массовой информации вещают об очередной волне кризиса, динамика цен на золото сразу становится положительной. Цена на золото, также сильно зависит от курса доллара США - основной мировой валюты. Стоит также обратить внимание на ежегодные сезонные колебания курса золота. Такие крупные праздники, как: Рождество в Европе и Америке, Индийский праздник осени, Китайский Новый год - положительно влияют на цену золота [3].

После бурного роста стоимости золота с 2001 по 2011 год, цена на него начала снижаться. Если посмотреть на исторический график цены золота, то видно, что стоимость драгметалла значительно просела.

Несмотря на эту отрицательную динамику котировок золота, многие инвесторы продолжают покупать желтый металл. Дело в том, что это снижение стоимости драгметалла, позволяет купить золото по выгодной цене. Дальнейшее падение цены, приведет к резкому снижению объемов добычи золота во всем мире. Что в свою очередь, положительно отразится на динамике стоимости золота.

Вложения денег в золото, требуют четкого плана действий. Чтобы выгодно покупать золото, необходимо постоянно следить за динамикой цен на золото.

Для этого следует детально изучить исторические графики цены на золото за последние десятилетия. Также необходимо помнить, что инвестиции в золото приносят самую большую прибыль, только на достаточно длительном периоде времени. Поэтому, покупая золото, нужно стараться придерживаться долгосрочной стратегии [4].

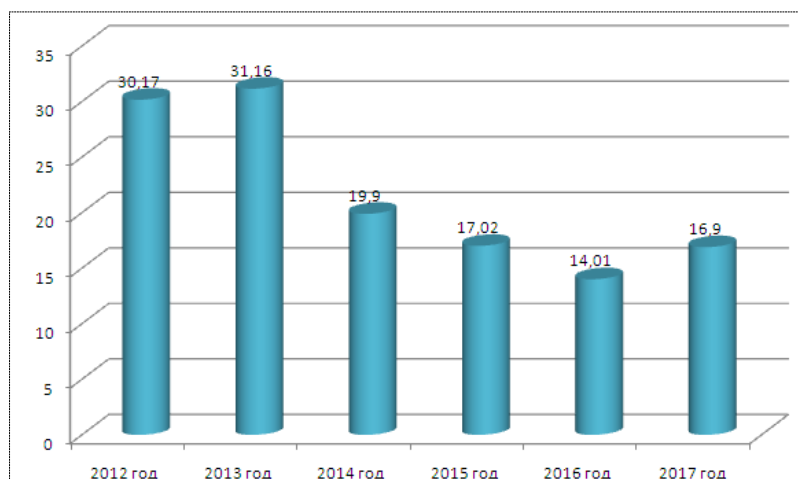


Рисунок 2 - Цена на серебро за 2012-2017 годы, долл. за 1 тройскую унцию

Серебро – один из благородных металлов, который известен человеку уже несколько тысячелетий. Это один из самых ценных металлов, обладающий рядом положительных качеств: хорошая теплопроводность, высокая электропроводность и стойкость к окислению. Благодаря этому, серебро нашло применение в производстве батарей и аккумуляторов, лабораторной посуды, медицинских инструментов, а также ювелирных украшений.

Цена на серебро зависят от состояния мировой экономики и от того, насколько серебро востребовано в различных областях. Так как в последние годы количество запасов серебра уменьшается, то этот благородный металл становится все более выгодным финансовым инструментом. Сегодня это второй по популярности металл после золота [2].

Также цены на серебро зависят от спроса и предложения. Пока металл остается востребованным в различных странах и областях промышленности, его положение на рынке будет оставаться стабильным.

Цена на серебро повышаются постепенно, без резких колебаний. По мнению аналитиков, серебро будет и дальше расти в цене с незначительными колебаниями в стоимости. Цена 1 грамма серебра в Сбербанке России на ОМС (обезличенном металлическом счете) на 26 ноября 2018 года: покупка - 28,31, продажа - 31,76

На мировом спотовом рынке стоимость серебра выражается в долларах США за одну тройскую унцию (которая равна 31,1034768 гр.) 999 пробы.

Литература:

1. Горохов А. А. Особенности производства и реализации золота на международных рынках/ А. А. Горохов, П. Р. Пайкович // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, 2017 - № 2. – С. 49-53.
2. Клинов В. Г., Ревенко Л. С., Ружинская Т. И. Мировые товарные рынки и цены. М.: МГИМО – Университет, 2016. С. 23.

3. Лысова Я. Ю. Обзор рынка золота на мировом рынке / Я. Ю. Лысова // Закономерности и противоречия развития национальных экономических систем, 2017. – С. 139-143.
4. Министерство финансов (официальный сайт) URL: <https://www.minfin.ru> (Дата обращения: 05.12.2018).

СЕКЦИЯ 2 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Гаврилова К.А., магистрант гр. ЭКмун-118
Гавриченко Е.В., к.э.н., доцент каф. БУиФ,
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых
г. Владимир, Россия

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматривается структура административно-управленческих расходов коммерческого банка. На основе отчетности банка построена графическая визуализация статей расходов, изучены основные их направления на данный момент и описаны тенденции изменения.

Ключевые слова: коммерческий банк, структура расходов, административно-управленческие расходы, IT – технологии.

Важнейшим фактором обеспечения финансовой устойчивости банка является процесс формирования затрат банка и управление ими в практической деятельности. Без анализа затрат банка, их планирования, оптимизации невозможно достичь экономического роста.

Соответственно, под расходами банка предполагается использование денежных средств на осуществление его деятельности.

Классификацию расходов банка можно представить в следующем виде:

1. Операционные расходы. Данные расходы, связаны с выполнением банковских операций. Объем операционных расходов напрямую зависит от объема выполненных банком операций, включает в себя процентные расходы и комиссионные, расходы от осуществления деятельности на финансовых рынках и расходы на обеспечение работы банка.
2. Процентные расходы банка. К данному виду расходов относятся уплаченные банком проценты за привлеченные им средства. Рост процентных расходов должен сопровождаться соответствующим ростом процентных доходов.
3. Комиссионные расходы. Обычно выражены в форме уплаты комиссии по операциям банка.
4. Административно-управленческие расходы. Расходы, которые идут непосредственно на обеспечение работы банка, а именно текущие расходы и расходы на крупные приобретения; расходы на выплату заработной платы, других социальных начислений и т.д.

Рассмотрим совокупные расходы 30 - ти крупнейших банков РФ на 01.01.19 г [4].

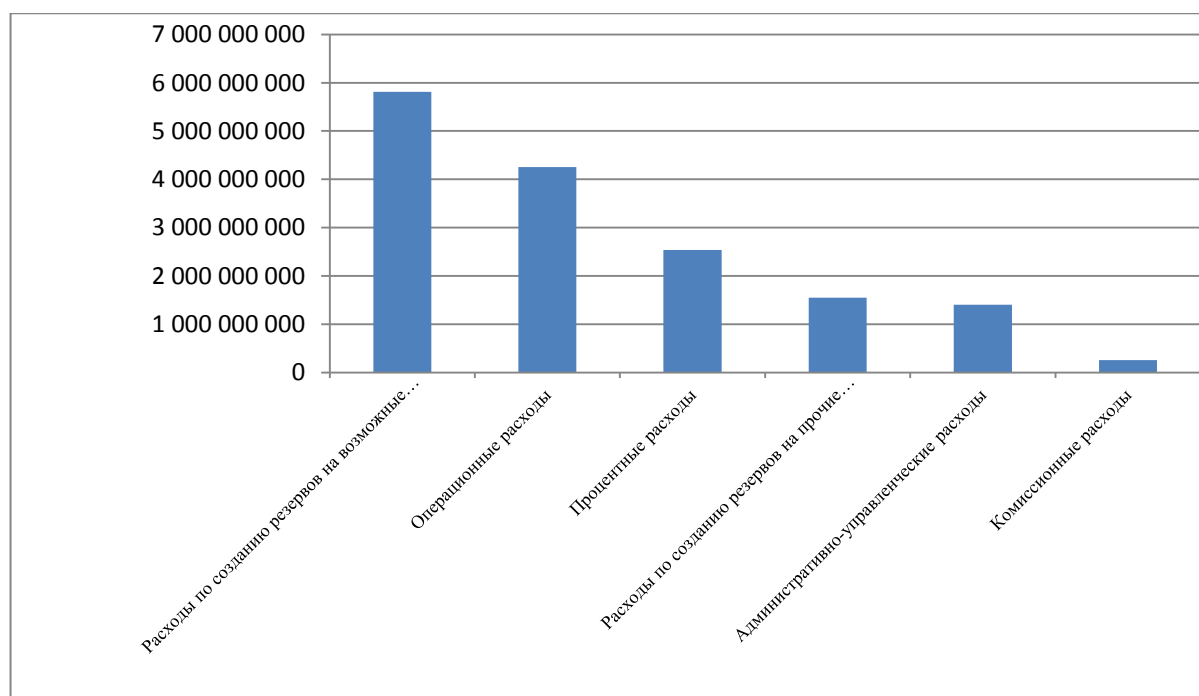


Рисунок 1 - Совокупные расходы 30-ти крупнейших банков РФ на 01.01.19, тыс. руб.

Согласно рисунку 1 наибольший объем затрат 30-ти крупнейших банков РФ на 01.01.19 г. приходится на расходы по созданию резервов на возможные потери по ссудам, средствам, размещенным на корсчетах и начисленным процентным доходам, а именно 5 809 463 600 рублей. Второй по объему статьей расхода являются операционные расходы, а именно 4 253 154 723 рублей. Административно-управленческие расходы составляют 1 401 661 549 рублей.

В гонке за сокращением затрат банки не редко принимают решения о сокращении штата своих сотрудников, упразднении филиальной сети и т.п. Соответственно, анализу административно-управленческих расходов банка уделяется все больше внимания. Как следствие, исследование данной проблемы на сегодняшний день является актуальным.

Рассмотрим рейтинг банков РФ по величине административно-управленческих расходов 01.01.19 г. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Рейтинг банков по величине административно-управленческих расходов 01.01.19 г., тыс. рублей [2].

Наименование	Значение
СБЕРБАНК РОССИИ	644 527 595
ВТБ	184 015 526
ГАЗПРОМБАНК	75 539 845
АЛЬФА-БАНК	74 768 841
РОССЕЛЬХОЗБАНК	47 459 047
ФК ОТКРЫТИЕ	46 834 164
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	32 080 230
ТИНЬКОФФ БАНК	31 076 383
СОВКОМБАНК	29 513 916

Соответственно, наибольший объем административно-управленческих затрат у Сбербанка, а именно 644 527 595 тысяч рублей. Лидерство в данном рейтинге объяснимо тем, что данный банк занимает первое место и по объему активов. Второе место у ВТБ. Объем административно-управленческих затрат у данного банка составил 184 015 526 тысяч рублей. Последнее место занимает Совкомбанк (29 513 916 тысяч рублей).

Соответственно, т.к. наибольший объем административно-управленческих затрат у Сбербанка, рассмотрим структуру этих расходов за период 2014-2018 г. Данные представлены на рисунке 2 [1].

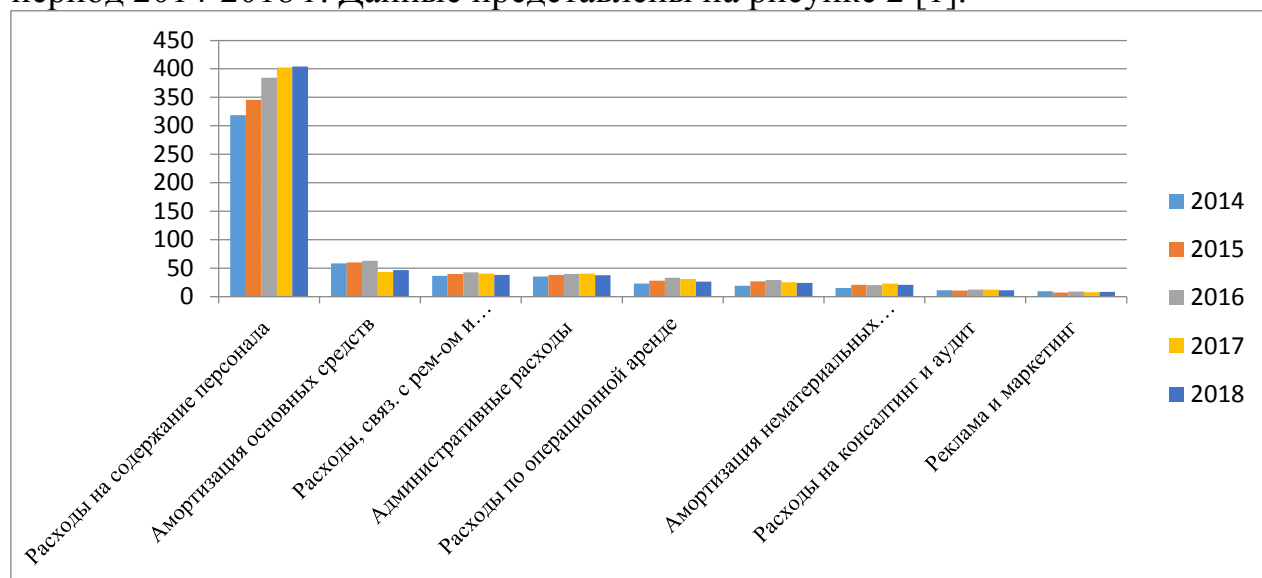


Рисунок 2 - Состав расходов на содержание персонала и административные расходы в ПАО «Сбербанк России» за период 2014-2018 г.

Таким образом, в структуре административно-управленческих расходов Сбербанка 9 статей затрат. При этом с существенным отрывом преобладают расходы на содержание персонала. Так на начало анализируемого периода они составляли 318,8 млрд. рублей, а на конец на 85,6 млрд. рублей больше (404,4 млрд. рублей). Соответственно, для комплексного анализа необходимо проанализировать динамику численности сотрудников за этот период времени. Данные представлены на рисунке 3[1].

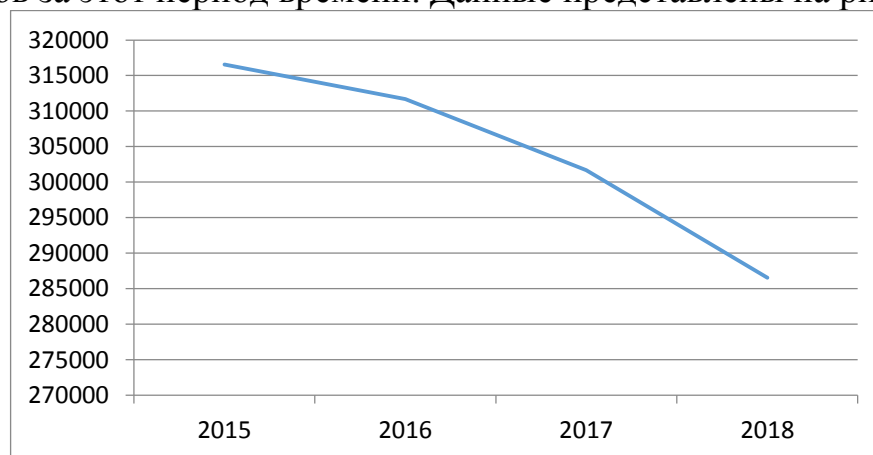


Рисунок 3 - Динамика численности сотрудников в ПАО «Сбербанк России», человек

Соответственно, на протяжении всех 4 анализируемых лет численность сотрудников ПАО «Сбербанк высокими темпами роста сокращалась. Если в 2015 году в Сбербанке работало 316 547 тыс. человек, то в 2018 году на 30 040 меньше, а именно 286 507 человек.

Заместитель председателя ПАО «Сбербанк России» Александр Торбахов сообщил в интервью РИА "Новости", что Сбербанк в 2019 г. намерен полностью перейти на безбумажный офис [3]. Так же председатель правления Герман Греф в своих интервью говорил о дальнейшем сокращении штата на 25-30% и сокращение продолжиться до 2025 года.

Причиной таких высоких темпов роста сокращения персонала является рост популярности дистанционного обслуживания среди клиентов банка. Всё меньше людей приходят в отделения банков для совершения банковских операций, т.к. их можно проводить дистанционно, через любое устройство с выходом в интернет.

Таким образом, необходимо проанализировать динамику активных пользователей удаленных каналов. Данные представлены на рисунке 4[1].

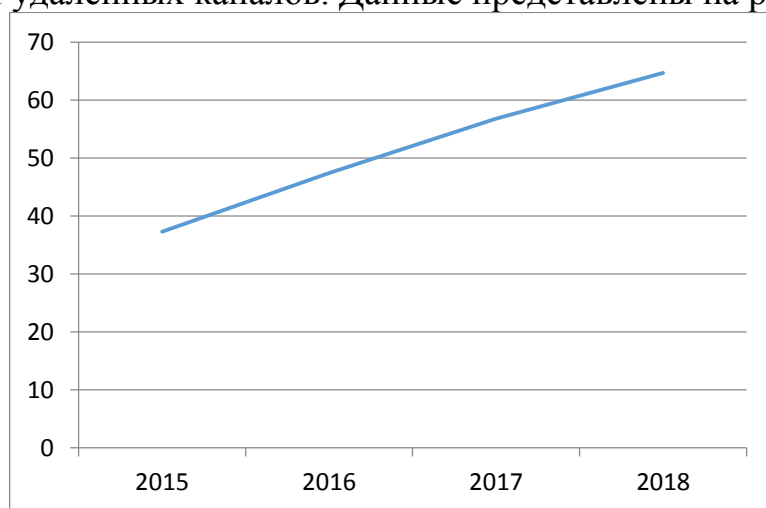


Рисунок 4 - Динамика уникальных активных пользователей удаленных каналов, млн. человек.

Рисунок 4 также подтверждает рост пользователей дистанционных сервисов. Так в 2015 уникальных активных пользователей удаленных каналов было 37,3 млн. человек, то в 2018 году в два раза больше, а именно 64,7 млн. человек. Соответственно, для полноценной работы всех сервисов обслуживания необходим квалифицированный персонал. Так же в ноябре того же года заместитель председателя правления Сбербанка Александр Морозов, отмечал, что банк будет активно нанимать только специалистов со знанием IT технологий. Соответственно, данный фактор объясняет рост затрат на обслуживание персонала, при его массовом сокращении.

Рассмотрим предполагаемый состав расходов на содержание персонала и административные расходы в ПАО «Сбербанк России» на 01.01.25 г. по сравнению с 01.01.19 г. на рисунке 5.

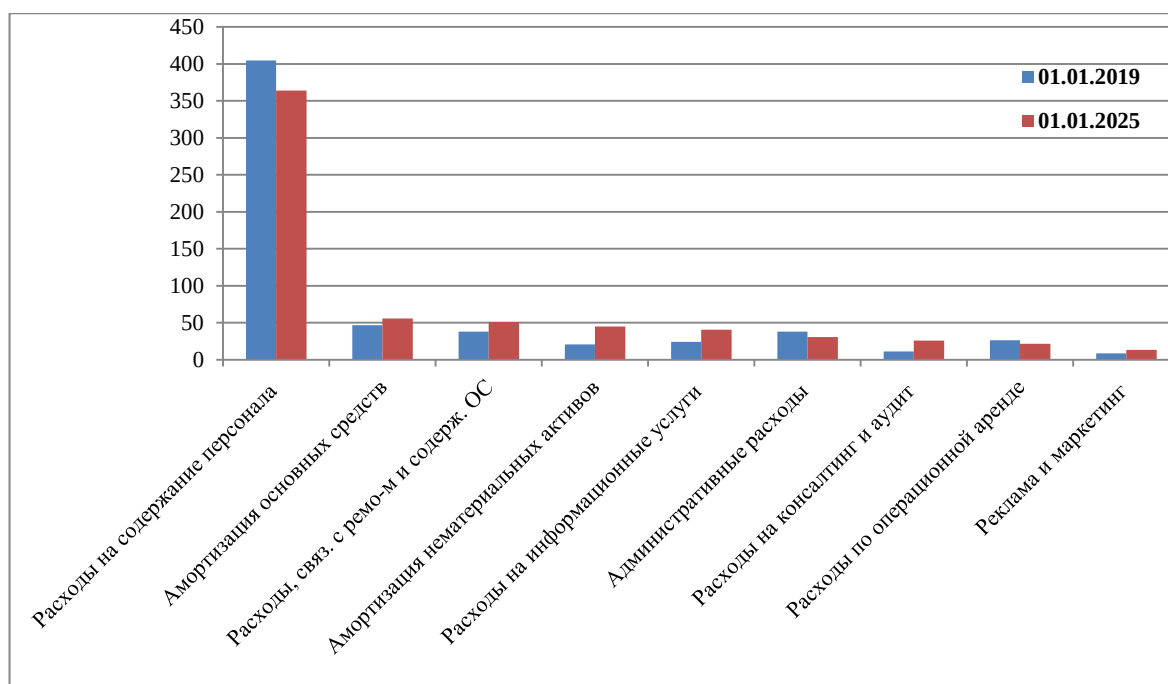


Рисунок 5 - Состав расходов на содержание персонала и административные расходы в ПАО «Сбербанк России» на 01.01.25 г.

Таким образом, к 2025 году предполагается изменение структуры административно – управленческих расходов коммерческого банка. Развитие IT-технологий, внедрения обсуживающих роботов, совершенствование программного обеспечения окажет существенное влияние на статьи расходов коммерческого банка, а в целом, полностью изменит их направленность.

В связи с популярностью дистанционных сервисов обслуживания среди клиентов банка, количество персонала работающего с клиентами в офисах, к 2025 году существенно снизится. Соответственно, фонд оплаты труда также будет снижаться. Однако, в связи с наймом высококвалифицированного персонала владеющего IT-технологиями в банковской сфере, снижение ФОТ составит не более, чем на 10%.

Существенно увечится амортизация нематериальных активов, если в 2018 году данная статья расходов была на 7 месте из 9 по объему, то к 2025 предполагается ее перемещение на 4. Вместе с тем, поднимут свое место в составе расходов затраты на информационные услуги, а также на консалтинг и аудит.

Развитие дистанционных каналов обслуживания также приведет к сокращению объема зданий и сооружений в составе основных средств. Данная обстановка предполагает снижению административных затрат и расходы по операционной аренде.

При активном развитии научно-технического прогресса в направлении замены человеческого труда на роботов статья затрат расходы на содержание персонала будет еще больше снижаться. В свою очередь затраты на ремонт и содержание ОС (роботов в том числе) будут увеличиваться, что приведет к выравниваю долей этих двух статей затрат.

Литература:

1. Годовой отчет Сбербанка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf (Дата обращения: 03.04.2019)
2. Рейтинг банков по величине административно-управленческих расходов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - <https://analizbankov.ru/rating.php?PokId=5557&months=1&change=absolute> (04.04.2019)
3. Сбербанк в 2019 г. перейдет на безбумажный офис [Электронный ресурс]. - Режим доступа: - https://finance.rambler.ru/business/40203384/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (Дата обращения 02.05.2019)
4. Совокупные расходы 30 - ти крупнейших банков РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=group_big1&BankMenu=analiz_dohodnosti&fform=&months=12&change=absolute (Дата обращения: 03.04.2019)

Гавриченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
Косинец Т.В., к.пед.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Статья освещает вопросы учета и оборачиваемости материально-производственных запасов строительных организаций. Рассмотрены особенности учета материалов в строительстве, связанные с временным периодом учета запасов и их признания в качестве расходов; предложены пути ускорения оборачиваемости материально-производственных запасов.

Ключевые слова: материально-производственные запасы; особенности учета материалов; строительные организации; оборачиваемость материально-производственных запасов.

Строительство в Российской Федерации представляет собой самостоятельную отрасль экономики, главной целью которой является ввод новых объектов производственного и непроизводственного назначения, а также их расширение, реконструкцию и ремонт.

Строительство как отрасль экономики участвует в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. Здания и сооружения, оснащенные технологическим, энергетическим и иным оборудованием и техникой, составляют натурально-вещественное содержание основных производственных фондов.

По данным Федеральной службы государственной статистики [3] объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" представлен в таблице 1.

Таблица 1. Показатели объемов работ в строительной отрасли

Регион	2016г. (млн.рубле й)	2017г. (млн.рубле й)	2017г. в % к соответству- ющему периоду 2016 г. (в сопоставим ых ценах)	2017г. (млн.рублей)	2018 г. (в фактически действовав ших ценах, млн.рублей)	2018г. в % к соответст ву- ющему периоду 2017 г. (в сопостав имых ценах)
				январь- сентябрь	январь- сентябрь	
Центральн ый федеральн ый округ	1842118,7	1930833,1	99,2	1283760,4	1282013,8	93,4
Владимирс кая область	34277,7	36761,5	100,8	25726,2	25434,7	90,8
Ивановска я область	20848,7	30626,4	128,3	20835,3	18432,4	80,1
Калужская область	53878,9	59600,7	105,1	41856,9	31672,3	59,3
Костромск ая область	10949,7	7327,6	66,3	4586,9	3622,3	77,2
Рязанская область	40195,7	51189,1	120,3	32546,1	37767,5	110,1

Рассматривая показатели таблицы 1 можно сказать о различных условиях функционирования строительной отрасли. В Центральном федеральном округе Российской Федерации наблюдается незначительное снижение показателя выполнения объема работ в сопоставимых ценах в 2017г. на 0,8%, а по представленным регионам снижение показывает только Костромская область на 33,7%. В Ивановской области на фоне подъема в 2017г. на 28,3% в январе-сентябре 2018г. наблюдается спад показателя объема выполненных работ на 19,9%. Рязанская область показывает рост в 2018г. по сравнению с аналогичным периодом 2017г. на 10,1%. Существенное снижение на 40,7% в 2018г. представлено в Калужской области. Но полные данные за 2018г. Федеральная служба государственной статистики представляет несколько позже, поэтому по итогам года можно будет уверенно говорить об изменении объемов работ.

Строительная отрасль способствует созданию комфортных условий для динамичного развития экономики страны. Она как отрасль материального производства, имеет ряд характеристик, которые существенно отличают ее от других отраслей и накладываем определенную специфику учета доходов и расходов. К общим особенностям отрасли строительства можно отнести:

- изменчивость, разнотипность строительного производства и характера конечной продукции;

- технологическую взаимосвязанность всех операций, входящих в состав строительного процесса;
- непостоянность соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение месяца;
- участие различных организаций в производстве конечной строительной продукции;
- роль климата и местных условий в строительных работах и т.д.

Для формирования макроэкономических показателей по организации учета и отчетности, организации, как юридические лица, классифицируются на основе признака однородности продукции по формам собственности. В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности (предприятия), прошедшую государственную регистрацию и получившие лицензию на строительную деятельность, выполняющие работы по договорам строительного подряда или государственному контракту. В отрасли 99 % занимают предприятия и организации частной собственности, а, следовательно, их целью является получение прибыли. По данным Федеральной службы государственной статистики [3] финансовые результаты строительных организаций улучшаются (таблица 2). Удельный вес прибыльных организаций растет, а убыточных сокращается.

Таблица 2. Динамика финансовых результатов строительных организаций РФ 2015-2017гг

Год	Сальдо прибылей и убытков	В % к соответствующему периоду предыдущего года	Сумма прибыли	Удельный вес прибыльных организаций, %	Сумма убытка	Удельный вес убыточных организаций, %
2015	7503	173,6	12654	67,4	5151	32,6
2016	12801	157,0	15823	70,5	3022	29,5
2017	10320	91,5	12276	73,7	1956	26,3

Такой результат был, достигнут, за счет ужесточения законодательства по предоставлению лицензии на строительную деятельность и особые условия по привлечению финансирования в строительную отрасль.

Строительная деятельность имеет свою специфику, которая сказывается на порядке ведения бухгалтерского учета в строительстве и налогового учета строительных организаций. Организации, действующие в данной отрасли, могут быть заказчиками, подрядчиками или инвесторами.

Подрядные организации, как и все иные строительные организации, для ведения учетной работы используют нормативные документы и в обязательном порядке сформированный и утвержденный внутренний регламент: учетная политика организации. Такой документ разрабатывается с учетом специфики каждой строительной организацией и учитывает особенности учета бухгалтерии в строительстве и налогового учета в строительстве.

Особенности бухгалтерского учета и налогообложения в строительных организациях связаны со спецификой ее деятельности. Для качественного ведения учета необходимо уделить внимание: индивидуальным

особенностям каждого строительного объекта; территориальной разрозненностью объектов строительства; природной специфике строительства (климатическими, почвенными, сезонными и иными условиями, приводящими к дополнительным и специфичным работам и (или) затратам); необходимостью в длительных подготовительных работах (разработке проектов, получении разрешений и т.д.

Несмотря на некоторые особенности условий функционирования строительных организаций в различных регионах, в производстве строительной отрасли существенный вес имеют материальные затраты.

Такое состояние структуры затрат связано прежде всего с процессом признания расходов при налогообложении по строительной деятельности. Процесс, строительства отдельно взятого объекта можно разделить на несколько этапов: создание проектной документации, приобретение земельного участка (если у заказчика его нет в собственности), строительство коробки объекта, подключение к сетям коммуникаций (отопления, водоснабжения, электроэнергии), отделочные работы (по условиям заказчика), работы по благоустройству территории, сдача строительного объекта в эксплуатацию. И только после завершения всех этапов строительный объект можно реализовать полностью или частями. Поэтому процесс создания готового продукта строительства затягивается по времени и может осуществляться более года. Но расходы при налогообложении, будут признаваться только при получении доходов, при долгосрочном характере таких объектов замедляется оборачиваемость материально-производственных запасов, что и составляет сложность ведения бухгалтерского учета.

Структура себестоимости выполнения строительных работ представлена в таблице 3 [7, с.909].

Таблица 3. Структура затрат на производство строительных работ

Регион	2016г.				
	материальные затраты	затраты на оплату труда	страховые взносы в ПФ, ФСС, ФФОМС	амортизация основных средств	прочие затраты
Центральный федеральный округ	52,7	16,1	4	2,1	25,1
Владимирская область	51,6	23,8	4,7	1,3	18,6
Ивановская область	51,8	13,4	4,2	1,9	28,7
Калужская область	89,1	6,2	1,8	1,4	1,5
Костромская область	65,7	20,5	5	1,6	7,2
Рязанская область	63,8	18,1	3,7	2,4	12

Материально-производственные запасы (МПЗ) в строительстве, характеризуются большой номенклатурой, что составляет колоссальную ответственность для бухгалтерии и главного бухгалтера. Персонал бухгалтерской службы должен иметь высокий уровень профессиональных знаний, почти предельной концентрации внимания и большого опыта работы на различных строительных объектах (организаций и предприятий) и обязательно иметь знания в строительной области.

Незнание или неправильное толкование главным бухгалтером какого-либо документа может иметь для компании катастрофические последствия в виде огромных штрафов или неустоек, что с высокой степенью вероятности парализует всю ее деятельность.

Рассмотрим некоторые нюансы бухгалтерского учета МПЗ и налогообложения. Организация и процесс ведения бухгалтерского учета регулируется не только общими нормами, но и используются положения ряда специфической документации, регулирующими бухгалтерский учет в строительстве. Основными документами являются:

- Федеральный закон № 39, регулирующий вопрос инвестиционной работы на территории РФ;

- ПБУ 2/94, которое были принято на основании Приказа Министерства финансов № 167 по вопросу учета соглашений на капитальное строительство»; -Положение по бухгалтерскому учету продолжительных инвестиций, которое действует на основании Письма Министерства финансов РФ №160 от ноября 1993 года;

- Инструкция о порядке формирования статической отчетности по капитальному возведению зданий и сооружений, разработанной и принятой Приказом Госкомстата № 185 от сентября 1993 года [8].

Перечень не является исчерпывающим, однако содержит в себе все необходимые нормативно-правовые акты, позволяющие безошибочно вести бухучет в строительной организации.

Как правило, оптимальным вариантом при строительстве новых зданий и сооружений считается привлечение подрядных организаций, каждая из которых имеет лицензии на определенный вид строительных и/или строительно-монтажных работ.

В бухгалтерии строительной организации используются специфичные первичные документы, которые присущи только сфере строительства. К ним относятся строительные акты, сметные расчеты, справки, журналы. Для получения аналитических сведений по каждому объекту ведется отдельный учет, для более точного учета аналитический учет ведется по каждой части строительного объекта или системы неразрывно связанной со строительным объектом.

С 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Организация может самостоятельно разрабатывать обязательные для работы документы, в которых прописаны необходимые реквизиты. Формы таких документов требуется зафиксировать в учетной политике организации.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденному приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н (далее - План счетов), для обобщения информации о наличии и движении МПЗ используется счет 10 "Материалы".

Согласно п. 8 ПБУ 10/99 "Расходы организации", утвержденные приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (далее - ПБУ 10/99) при формировании расходов по обычным видам деятельности организация должна обеспечить их группировку по элементам затрат.

В элемент "Материальные затраты" включаются расходы, связанные с приобретением и использованием МПЗ (п. 7 ПБУ 10/99).

В общем случае при отпуске инструментов, приспособлений, инвентаря и другого неамортизируемого имущества в производство организация самостоятельно определяет способ списания их стоимости (п. 16 ПБУ 5/01, п. 73 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н), который отражается в учетной политике организации.

Несмотря на то, что бухгалтерский учет в строительстве достаточно специфичен, в его основе лежат общепринятые принципы и стандартные счета, но есть некоторые особенности: во время проведения инвентаризации чаще всего возникают трудности в учете МПЗ из-за наличия широкого ассортимента строительных материалов, которые могут размещаться на складах, которые находятся на удаленных расстояниях. В строительных организациях МПЗ включают: материальные затраты, инструменты, приспособления, инвентарь. А если рассматривать составляющие элементы статьи «Запасы» по бухгалтерской отчетности (форма №1 Бухгалтерский баланс) по кроме МПЗ включают еще и незавершенное производство (незавершенное строительство, не выполненные строительные работы), не реализованные строительные объекты и расходы будущих периодов.

Очень важно обеспечить правильность выполнения списания материалов в строительстве. В таком случае можно быть уверенным, что излишних вложений денежных средств не возникнет и соответственно, не произойдут конфликтные ситуации с заказчиком. Оформление документов по списанию должно осуществляться специалистом, который владеет определенными знаниями по данным вопросам.

К документам, которые позволяют осуществлять расчет количества материалов, предназначенных для списания, относят [9]:

- Акт приема работ, которые были выполнены (форма № КС-2). В данном документе представлено перечисление объемов реализованной работы, за определенный участок времени.

- Акт инвентаризации производства, которое было не завершено. В документе размещено количество работ по конструктивным элементам, которые не завершены.

- Отчет о расходе материалов в строительстве, в соответствии с производственными нормами (форма М-29).

Под актом формы № КС-2 подразумевается документ, в котором идет речь о факте сдачи и приема работы, которые были выполнены. Данный документ является первичным и применяется для сдачи, а также приема всех

видов работ подрядного типа, которые связаны со строительством объектов производственного, гражданского и жилищного назначения [9].

Стоит отметить, что данная форма составляется на основании информации, которая внесена в специальный журнал, в котором ведется учет всех завершенных работ. Акт должен быть оформлен юридически грамотно и отражать все обязательные реквизиты бухгалтерского учета, если требования, предъявляемые, к акту не выполняются, то документ признается не действительным, а организация терпит убытки. Оформленный документ формы М-29 является основанием для списания МПЗ на себестоимость работ.

Грамотный учет и строгий контроль за МПЗ осуществляется на основе внутреннего аудита в строительных организациях.

Дариуш М. А., Грекова В. А. [2] выделяют следующие этапы контроля: оценка средств контроля, проведение фактического контроля, соблюдение нормативных актов учета МПЗ, проведение контроля над основаниями для признания МПЗ в бухгалтерском учете, оценка МПЗ, ревизия раскрытия информации финансовой отчетности. Такие действия по контролю МПЗ способствуют формированию основной части оборотных средств, строительной организации, и дают возможность выявить внутренние резервы по использованию МПЗ.

Объем оборотных средств, строительной организации зависит от финансовых вложений в МПЗ (используемые при создании продукции, работ, услуг), такие вложения составляют основную часть оборотных средств, и имеют долгосрочный характер. Поэтому грамотное распределение финансовых потоков в строительстве ускоряет оборачиваемость МПЗ и является основой получения прибыли.

При оптимизации финансовых потоков строительным организациям требуется соблюдать пропорции по поступлению и выбытию средств. «Положительный денежный поток увеличивается за счет привлечения потенциальных инвесторов с целью увеличения уставного капитала; привлечения долгосрочных финансовых кредитов и др. Уменьшение оттока возможно за счет снижения постоянных издержек предприятия или уменьшения объема инвестиционных программ» [5].

Основная часть финансовых вложений в строительный объект ложится на подрядчика, поэтому он пытается урегулировать свои финансовые потоки за счет привлечения партнеров: заказчика, инвестора, поставщика, субподрядчика и т.д.. Такие формы привлечения финансирования в настоящее время строго регулируются со стороны государства, для создания безопасности сделок по реализации строительного объекта конечному собственнику. Такие законодательные документы обусловили увеличение объема оборотных средств, строительным организациям, которые вынуждены искать другие инструменты привлечения финансирования и возможности ускорения оборачиваемости МПЗ. При распределении финансовых вложений в строительные объекты между партнерами

строительные организации ускорят оборачиваемость вложений МПЗ сократив период вложений средств.

Для поддержки источников финансирования оборотных средств в отдельные строительные объекты требуется привлечение более мощных игроков бизнеса и распределение их полномочий при гарантиях государственной поддержки.

Для строительства социальных или значимых объектов региона требуется предусмотреть участие администрации региона в осуществлении правовой поддержки и контроле, за качеством выполняемых работ и учете используемых материалов, которые предусмотрены по документам строительных работ.

При обеспечении финансирования такого строительного объекта необходима государственная поддержка при получении льготных условий кредитования строительной организации. При утверждении строительной сметы требуется соблюдать принципы бухгалтерского учета и особое внимание уделять нормам потребления и стоимости МПЗ для обеспечения возможности достоверного определения себестоимости, ускорения процесса оборачиваемости МПЗ и безопасности дальнейшей эксплуатации объекта строительства.

Литература:

1. Акашева В.В., Исайкина О.А. Особенности бухгалтерского учета и начисления НДС на строительные объекты, создаваемые хозяйственным способом // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2015. - №1-1. - С. 126-128.
2. Дариуш М.А., Грекова В.А. Особенности внутреннего контроля материально-производственных запасов [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. - 2017. - № 4: сайт. - URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/04/81859> (дата обращения: 23.09.2018).
3. Деятельность строительных организаций [Электронный ресурс] // Федеральной службы государственной статистики: сайт. - URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building (дата обращения: 20.11.2018).
4. Информация о социально-экономическом положении России январь-сентябрь 2018 года [Электронный ресурс] // Федеральной службы государственной статистики: сайт. - URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/info/oper-09-2018.pdf (дата обращения: 28.11.2018).
5. Ковалева, Н. А., Кулиева, Л. Ч. Денежные потоки в системе управления финансами строительной компании [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №3 (2017): сайт. - URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN317.pdf> (дата обращения: 28.11.2018).
6. Косиняева, Н. С., Сидорин, А. А. Основные направления оптимизации денежных потоков // Молодой ученый. - 2016. - №12(116). - С. 42-44.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2017. - 1402 с. ISBN 978-5-89476-442-9
8. Попов, А. Ю. Особенности нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений // Международный бухгалтерский учет. – 2013. - № 25. С. 46-55
9. Шпагина, И. Е. Материально-производственные запасы: их учет и оценка в современных условиях // Бухгалтерский учёт, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. - 2016. - № 1. - С. 156-160.

Гавриченко Е.В., к.э.н., доцент каф. БУиФ,
Савельчикова В. А., магистрант гр. ЭКмун-118
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых
г. Владимир, Россия

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО НИОКР

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые моменты учета затрат по НИОКР и представлены проблемы возникающие при осуществлении данной деятельности и ее результатах.

Ключевые слова: учет затрат по НИОКР, бухгалтерский учет, налоговый учет, проблемы НИОКР.

Современный мир не стоит на месте, а активно развивается под воздействием научно-технического прогресса и требований общества. Все, что раньше было фантастикой становится явью. Совершенствование современных систем и устройств стало необходимой задачей общества. Для создания их требуются серьезные научно-исследовательские разработки, которые надо финансировать.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) представляют собой проведение фундаментальных и прикладных исследований, опытных разработок, цель которых – создание новых продуктов и технологий.

По данным Федеральной службы статистики в число организаций выполняющих научные исследования и разработки входят следующие организации (таблица 1) [2].

Таблица 1. Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по типам организаций по Российской Федерации

	2014	2015	2016	2017
Число организаций – всего	3604	4175	4032	3944
в том числе:				
научно-исследовательские организации	1689	1708	1673	1577
конструкторские организации	317	322	304	273
проектные и проектно-изыскательские организации	32	29	26	23
опытные заводы	53	61	62	63

образовательные организации высшего образования	702	1040	979	970
организации промышленности, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	275	371	363	380
прочие	536	644	625	658

Рассматривая данные таблицы 1 видно, что число организаций выполнявших научные исследования и разработки сокращается и наблюдается тенденция переключения исследовательских работ на реальный сектор экономики, т.е. реализуется необходимость в апробации результатов научных исследований в производственной деятельности опытных заводов и организаций промышленности.

Реальный сектор экономики ограничен в предоставлении финансовых средств в ведении исследовательских работ, но при этом имеет преимущества по оперативности внедрения новых методов и технологий сразу в производство, с последующем получением положительных результатов и извлечением прибыли.

Затраты на НИОКР являются весомыми при достижении положительного результата от разработок. По данным Федеральной службы статистики в таблице 2 приведены внутренние затраты на научные исследования и разработки в РФ [2].

Таблица 2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки по Российской Федерации

	2014	2015	2016	2017
в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	847,6	914,7	943,8	1019,2
в процентах к валовому внутреннему продукту	1,07	1,10	1,10	1,11

Данные статистики говорят об увеличении средств на НИОКР, но нужно учитывать и фактическое увеличения затрат связанных с повышением уровня расходов на заработную плату, коммунальные платежи, экспериментальное оборудование и т.д. Поэтому однозначно говорить об увеличении средств на НИОКР нельзя.

Обратимся к НК РФ, где определены расходы на НИОКР в статье 262 «Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки» (в ред. Федерального закона от 07.06.2011 N 132-ФЗ) сказано что [1]:

1. Расходами на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки признаются расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), к созданию новых или усовершенствованию применяемых технологий, методов организации производства и управления.

2. К расходам на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки относятся:

1) суммы амортизации по основным средствам и нематериальным активам;

2) расходы на оплату труда работников, участвующих в выполнении научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок;

3) материальные расходы, связанные с выполнением научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок;

4) другие расходы, непосредственно связанные с выполнением научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, в сумме не более 75 процентов суммы расходов, указанных в подпункте 2 настоящего пункта;

5) стоимость работ по договорам на выполнение научно-исследовательских работ;

6) отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданных в соответствии с Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике", в сумме не более 1,5 процента доходов от реализации, определяемых в соответствии со статьей 249 настоящего Кодекса.

Рассмотрим более подробно каким образом в организации учитываются расходы на НИОКР и как их можно списать (учесть в составе хозяйственной деятельности).

Бухгалтерский учет НИОКР. Расходы на НИОКР собираются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Выполнение НИОКР» с кредита счетов:

- 10 «Материалы»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчет по социальному страхованию и обеспечению»;
- 02 «Амортизация основных средств»;
- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и др.

Завершенные расходы на НИОКР, результатом которых является получение патента, списываются со счета 08 в дебет счета 04 «Нематериальные активы».

С 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором начато фактическое применение результатов НИОКР, расходы на НИОКР списываются по дебету счета 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 44 «Расходы на продажу» в корреспонденции со счетом 05 «Амортизация нематериальных активов».

Списываются расходы на НИОКР в течение периода, который установлен как срок получения выгод от НИОКР. При этом применяется линейный способ или способ списания пропорционально объему выпускаемой продукции (п. 11 ПБУ 17/02). Важно иметь в виду, что этот срок не может быть более 5 лет (п. 11 ПБУ 17/02).

Если результат НИОКР не достигнут, то расходы по исследованиям уменьшают финансовый результат организации.

Налоговый учет НИОКР. Расходы на НИОКР в целях налогообложения прибыли учитываются в том периоде, в котором эти работы были завершены при подписании сторонами акта приема-передачи (п. 4 ст. 262 НК РФ), и принимаются в уменьшение базы по налогу на прибыль независимо от их результативности. При этом если по итогам проведения НИОКР организация получает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, то они признаются НМА и подлежат амортизации либо учитываются в прочих расходах в течение 2 лет (п. 9 ст. 262 НК РФ) [1].

Очень часто НИОКР не укладываются в календарный отчетный период бухгалтерского и налогового учетов, тогда осуществление и признание затрат происходит более сложным путем. В этом случае и возникают проблемы учета затрат. С одной стороны в бухгалтерском учете мы должны отделить затраты истекшего календарного года от прямых затрат на НИОКР и оформить «Справку о затратах, включенных в первоначальную стоимость нематериального актива» для последующего формирования первоначальной стоимости нематериального актива, на который будет получен патент при положительном результате исследований. С другой стороны мы не знаем наверняка сколько продлятся исследования до получения положительного результата.

Кроме дилеммы признать или не признать расходы на НИОКР в текущем году, нужно еще спрогнозировать сумму первоначальной стоимости по предполагаемому результату и сориентироваться по сумме экономических выгод от дальнейшего использования результата исследования. Если исследования выполняет подрядная организация, то в рамках сроков работ, подрядчик хочет получить готовый продукт, а не его «полуфабрикат» не готовый к внедрению.

Подводя итоги нужно сказать, что проблемы с учетом затрат на НИОКР являются основным препятствием для исследований и последующих внедрений результатов в производственный процесс хозяйственной деятельности. Но без риска вложения финансовых средств в НИОКР мы не получим существенной прибыли в будущем, поскольку в рамках жесткой конкуренции и экономических санкций должны стремиться к эффективному использованию ресурсов и создавать конкурентную продукцию, работы, услуги.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва: Проспект, 2018. – 1135 с. ISBN 978-5-392-28671-3
2. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс] – <http://www.gks.ru> – 05. 04. 2019
3. ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». - Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 115н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету

Голоднова А.Е., магистрант гр. ЗФКмд-117
Гавриченко Е.В., к.э.н., доцент каф. БУиФ,
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых
г. Владимир, Россия

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются факторы влияющие на формирование доходов и расходов компаний энергосбыта. Предложены пути улучшения финансового результата по данным финансового анализа ООО «Энергосбыт Волга».

Ключевые слова: доходы, расходы, анализ, стратегия развития.

Энергосбытовая деятельность потенциально является одним из самых конкурентных сегментов электроэнергетической отрасли. Уже сегодня на региональных энергосбытовых рынках присутствует конкуренция между выделяющимися из АО энергосбытовыми компаниями, традиционными оптовыми перепродавцами энергии в лице муниципальных распределительных сетей и новыми игроками рынка. При дальнейшей либерализации энергорынка можно ожидать только ужесточения конкуренции.

Постепенное усиление конкуренции на розничном рынке электроэнергии предъявляет новые требования ко всем участникам рынка. Таким образом, в условиях развития конкуренции на энергорынке для энергосбытовой организации чрезвычайно актуальной становится задача обеспечения не только выживаемости, но и непрерывного развития, наращивания своего потенциала, что и определяет актуальность данного исследования

Энергосбыт — деятельность по продаже электрической и тепловой энергии потребителям (в значении «сбыт (продажа) энергии»). При государственном регулировании целью энергосбытовой деятельности являлся сбор средств за реализуемую электроэнергию, а энергосбытовые филиалы энергетических компаний рассматривались как выполняющие функции обслуживания генерации. В ходе реформы отрасли энергосбытовые компании (ЭСК) приобрели статус самостоятельного субъекта рынка и стали коммерческими [4].

Для энергосбытовых компаний в современных условиях существуют следующие направления развития бизнеса:

1. Повышение финансовой устойчивости за счет снижения неплатежей за электроэнергию.

2. Повышение доходности за счет диверсификации, через расширение дополнительных (нерегулируемых) видов 18 деятельности.

3. Повышение доходности за счет расширения рынка сбыта.

4. Экстенсивный рост за счет слияний и поглощений.

Программа действий по повышению эффективности работы и дальнейшим преобразованиям в энергетике России разработанная под руководством РАО «ЕЭС России» на основе проведенного анализа ситуации складывающейся в отрасли определила следующие проблемы в сфере энергосбытовой деятельности [1]:

-преобладание неденежных расчетов, которое существенно искажает действие рыночных механизмов в экономике страны, является скрытой формой перелива капитала из эффективных сегментов рынка в неэффективные.

-отсутствие маркетинговой политики и игнорирование интересов потребителей. Отношения компаний электроэнергетики с потребителями далеки от принятых в мере стандартов, что проявляется в частности в невозможности проводить гибкую ценовую политику в предоставлении скрытых и открытых индивидуальных предпочтений, не имеющих ничего общего с картельными соглашениями и символизирующих собой извлечение доходов одних потребителей за счет других потребителей и собственников в применении огромных штрафов за недоиспользование и переиспользование энергии как способ сбора дополнительных средств и т.д.

-неплатежи потребителей энергии. Неплатежи потребителей ведут к недостатку оборотных средств, росту дебиторской задолженности энергокомпаний, дефициту топлива на электростанциях и связанному с ними неоптимальному режиму их загрузки. В результате увеличиваются затраты, снижается экономическая эффективность работы отрасли.

Также можно обозначить следующие проблемы сбытовой деятельности:

-недостаточный уровень тарифов, зачастую не обеспечивающий положительный уровень рентабельности в АО-энерго;

-плохо организованный учет потребляемой энергии, а также потери энергии вследствие хищений.

Основной проблемой энергосбытовой деятельности являются неплатежи. В России привыкли не платить за потребленную энергию. Вместо этого имеют место различные ухищрения, направленные на использование энергии без последующей оплаты.

Именно неплатежи, не дают энергетикам возможности работать стабильно, обновлять оборудование. Целый ряд предприятий расплачивается за электроэнергию взаиморасчетами и лишь частично погашает свои долги "живыми" деньгами. Но энергетики-то платят за сырьевые ресурсы только "живыми" деньгами.

У организаций, финансируемых из бюджетов различных уровней, хронически не хватает средств на оплату энергоресурсов. Положение в

ближайшие годы вряд ли поменяется кардинально, и денежная составляющая платежей останется на относительно низком уровне. Армия, здравоохранение, образование, вся бюджетная сфера в лучшем случае оплачивает 30-35 процентов того, что потребили.

По словам председателя правления РАО "ЕЭС России", одной из задач реформирования холдинга является устранение посредников в продаже электроэнергии. Посредники "это самое вредное и разрушающее нормальный производственный процесс звено в цепи", в которой сосредоточено до 50% существующей задолженности энергетикам [3].

По данным ООО «Энергосбыт Волга» [4] при формировании доходов компания имеет существенные задолженности по оплате клиентов. Структура задолженности по типам потребителей за поставленную тепловую энергию представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура задолженности по типам потребителей за поставленную тепловую энергию (тыс. руб.)

Тип потребителя	2017г.		2018г.	
	Сумма задолженности, всего	В т. ч. Просроченная (свыше 1 мес.)	Сумма задолженности, всего	В т. ч. Просроченная (свыше 1 мес.)
Бюджетные потребители (местный бюджет)	80 820	26 276	114 838	47 859
Бюджетные потребители (областной бюджет)	15 363	1 292	24 005	4 219
Бюджетные потребители (федеральный бюджет)	406 338	331 590	416 301	335 943
Население	2 577 028	1 909 050	3 853 732	2 981 966
(включая управляющие компании, ТСЖ, ЖСК)				
Прочие потребители	112 401	59 692	149 007	90 708
ВСЕГО:	3 191 950	2 327 900	4 557 883	3 460 695

Неплатежи потребителей являются на текущий момент основной причиной недостатка собственных оборотных средств, что приводит к росту кредиторской задолженности перед поставщиками мазута, поставщиками воды и электроэнергии, эксплуатирующими предприятиями.

Рассмотрим статьи расходов включенных в тариф на передачу электрической энергии. Для большей наглядности представим показатели в таблице 2 [7].

Таблица 2. Анализ действия тарифа на передачу электрической энергии за 2018 г.

Показатели	Ед. изм.	Установлено УТР ВО на 2018 год	Факт 2018 год	Отклонение 2018 год
Поступление э/э в сеть, всего	тыс. Квтч	134 090	131 034	-3 056
в т.ч. собственные нужды электроэнергии	тыс. Квтч	620	628	8
Отпуск э/э из сети, всего	тыс. Квтч	133 470	130 406	-3 064
Потери э/э, всего	тыс. Квтч	12 810	15 938	3 128
то же в %%	%%	9,55	12,16	2,61
Доход от услуг по передаче э/э	тыс. руб.	127 720	124 789	-2 931,15
Расходы от услуг по передаче э/э	тыс. руб.	127 298	140 373	13 075,10
покупка потерь э/э	тыс. руб.	21 331,20	24 253,10	2 921,90
условно-постоянные затраты	тыс. руб.	105 966,40	116 119,70	10 153,20
Валовая прибыль	тыс. руб.	422	-15 584	-16 006
Прочие расходы	тыс. руб.	422	356	-66
Прибыль/убыток до налогообложения	тыс. руб.	0	-15 941	-15 941
Индивидуальный одноставочный тариф	Руб./кВтч	0,95692	0,95692	
Полная себестоимость 1 кВтч	Руб./кВтч	0,95375	1,07643	0,12267

Представленные данные предопределяют необходимость усиления энергосбытовой деятельности. Наиболее важными среди них являются:

- совместная работа с Администрациями регионов по планированию расходов бюджетов по оплате за энергию и подготовки Соглашений с гарантией оплаты;

- разработка и проведение во взаимодействии с РЭК эффективной тарифной политики, создающей благоприятные условия для увеличения платежеспособного спроса и сбора денежных средств с потребителей;

- точное планирование начислений авансовых и промежуточных платежей;

- принятие мер по обеспечению равномерного и своевременного поступления средств за отпущенную энергию;

- реализация мер, направленных на снижение дебиторской задолженности;

- принятие эффективных мер по снижению потерь в сетях, как технических, так и коммерческих;

-повышение роли юридических служб в АО-энерго в связи с возросшей потребностью в проведении претензионно-исковой работе с учетом ужесточения требований к потребителям по погашению задолженности.

Основная работа в области стратегии развития должна быть направлена на взаимодействие с клиентами и нацелены на обеспечение клиентоориентированного подхода, основной целью которого, является обеспечение качественного обслуживания потребителей энергосбытовых компаний.

Основные мероприятия, связанные с реализацией политики в области клиентоориентированности, направлены на:

- организацию бесплатного многоканального номера для приема обращений граждан Владимирской области;
- усиление контроля за обработкой обращений граждан, сокращение сроков обработки таких обращений;
- автоматическое оповещение потребителей об имеющейся задолженности и способах ее погашения.

Основными мероприятиями по работе с потребителями:

- увеличение способов оплаты предоставленных коммунальных услуг/поставленных ресурсов для физических и юридических лиц, в том числе удаленно (касса ООО «Энергосбыт Волга», кассы расчетно-кассовых центров, Сбербанк-онлайн, Почта России и другие коммерческие банки);
- постоянное обновление информации, касающейся порядка расчетов за тепловую энергию, установку общедомовых приборов учета и других вопросов, связанных с основной производственной деятельностью ООО «Энергосбыт Волга» на официальном сайте компании;
- возможность интерактивного оформления документов, посредством заполнения соответствующих форм на официальном сайте ООО «Энергосбыт Волга» (соглашение о реструктуризации задолженности);
- организация обратной связи с потребителями через форму обращения на официальном сайте ООО «Энергосбыт Волга»;
- непосредственное взаимодействие с потребителями при составлении технической документации, проектов, оформлении договорных отношений;
- оперативное реагирование на обращения потребителей, касающиеся качества предоставления коммунальных услуг, осуществление выходов на объекты;
- выдача технических условий подключения объектов к тепловым сетям, электрическим сетям.

Выбранная стратегия проникновения на рынок будет связана с реализацией расширения рынка сбыта энергоуслуг и создаст благоприятное соотношение между доходами и расходами энергосбытовых компаний, что приведет к увеличению финансового результата.

Литература:

1. Александрова Н.С. Повышение конкурентоспособности энергосбытовых компаний — ГП на розничном рынке электроэнергии // Промышленная энергетика. — 2016. — № 2. — С. 9-12
2. Багиев Г.Л. и др. Маркетинговая концепция взаимоотношений между энергосистемой и потребителями электроэнергии. // Промышленная энергетика – 2017.-№8 – с.4 - 9.
3. Коган Ю.М. Особенности маркетинга в электроэнергетике. // Электрические станции – 2017 - №5 – с.10 – 15.
4. Небабин С.П. Использование ресурсной концепции фирмы для оценки потенциала энергосбытовых компаний // Вест. Вол-гогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. — 2015. — № 2. — С.44-49.
5. Осорин М. Составляющие успеха энергосбытовой компании // Энергорынок. — 2016. — № 3. — С. 34-37.
4. Смирнова Т.Л. Сбалансированные тарифы на электроэнергию на потребительском рынке. // Электрические станции – 2017 - №3 – с. 3 –5
6. Годовая бухгалтерская отчетность ООО «Энергосбыт Волга»

Горбунова А.А., студентка

Коваленко Е.В., к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность налоговой политики РФ. Приводятся взгляды ученых и обобщаются различные подходы к определению понятия «налоговая политика» с упрощенной, развернутой и расширенной стороны. Дается оценка современному состоянию налоговой политики, и выявляются основные проблемные области. Рассмотрены и систематизированы основные пути совершенствования налоговой политики РФ.

Ключевые слова: налоговая политика, понятие налоговой политики, налоги, совершенствование налоговой политики, РФ, Минфин.

В современном мире, налоговая политика является ключевым звеном в экономической политике Российской Федерации (далее – РФ). Налоги занимают наиболее значимое место среди других экономических рычагов, с помощью которых государство влияют на экономику в целом. Эффективность рыночной экономики осуществима исключительно при отлаженности механизма налоговой политики, отвечающей современным условиям развития процесса создания материальных благ, необходимых для существования и нормального функционирования общества. Актуальность

данной научной статьи выражается в необходимости непрерывного совершенствования налоговой политики, а соответственно определении основных путей для повышения ее эффективности.

Так, налоговая политика является ключевой составляющей политики РФ в социальной и экономической направленности. В процессе рассмотрения путей совершенствования исследуемой политики, следует уделить внимание ее содержательной части. Несмотря на широкое распространение и использование термина «налоговая политика», единого подхода к определению понятия не существует, как в работах отечественных и зарубежных авторов, так и в законодательстве РФ.

Как отмечает С.А. Аслаханова, исследуемый термин не находит своего отражения и упоминания в проектах законодательства в бюджетном и налоговом секторе, также понятие «налоговая политика» применяется в других законодательных актах, в которых отсутствует раскрытие его сущности [1, с.463].

В ходе изучения научных трудов в сфере исследования налоговой политики государства РФ, а также энциклопедических словарей – было выявлено, что понятия «налоговая политика» рассматривается с трех сторон:

- упрощенное толкование;
- развернутое определение;
- расширенное толкование.

Остановимся на рассмотрении некоторых подходов авторов к трактовке исследуемого понятия с каждой стороны.

Первая группа – упрощенное толкование. Ряд авторов определяет исследуемую политику, как: «комплекс мероприятий в области налогов, направленных на достижение целей». Данную группу также составляют трактовки, определяющие налоговую политику, как: «действия государства в сфере налогов и налогообложения». Так, определения данной группы являются наиболее общими и не охватывают конкретные цели налоговой политики.

Вторая группа – развернутое толкование. Данная группа охватывает подходы таких авторов, как А.З. Дадашев, И.И. Кучеров, В. Г. Пасков, И.М. Александров и др.

Например, в работах А. З. Дадашева, налоговая политика представляется как: «структурированная совокупность основ в организационной и правовой составляющей, а также мероприятий в области налоговых отношений, которые обеспечивают формирование финансовых ресурсов и регулируют воздействие на процессы социально–экономического развития страны» [3].

И.И. Кучеров характеризует исследуемое понятие, как: «совокупность осуществляемых государством (муниципальным образованием) мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов, в объемах, позволяющих ему полное финансирование» [4].

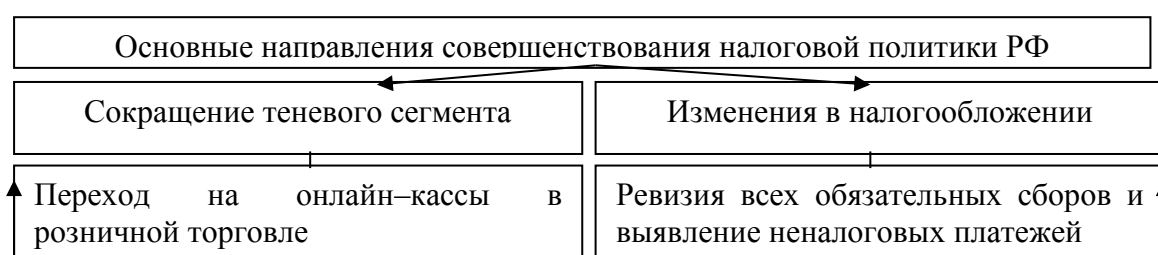
Интересным представляется рассмотрение третьей группы, в которой авторы описывают налоговую политику со стороны расширенного подхода. По мнению Б.Х. Алиева и А.Н. Абдулгалимова, налоговая политика представляет собой деятельность государства, протекающую путем реализации и инициации совокупности мероприятий, которые осуществляются законодательно установленными органами власти и управления в сфере налогов и их сборов, а также характеризующих классификацию основных составляющих налогообложения [2, с.27]. В научных работах М.В. Карпа указывается на то, что налоговая политика – это: «составная часть совокупной политики государства в финансовой области, определяющаяся на различный период действия и включающая в себя такие понятия, как механизм деятельности государства в области налогообложения, налоговый механизм, а также управление налоговой системой» [5, с.81].

Следует отметить, что вторая группа определений является наиболее оптимальной, так как охватывает основные составляющие: механизм налоговой политики и ее основные цели. Таким образом, наиболее общим определением исследуемой политики, является ее представление, как комплекса мероприятий, которые проводятся государством РФ в сфере налогов и с целями эффективной реализации основополагающих направлений социально–экономического развития страны.

Устойчивость налоговой системы на современном этапе развития РФ представляется основным механизмом, оказывающим воздействие на уровень экономики страны.

Следовательно, обеспечение соответствия налоговой системы имеющимся условиям рыночной экономики – является основной задачей государства. В работах Н.М. Караева, указывается на то что, существующая система не в полной мере соответствует рыночной экономики, что обусловлено сложной системой исчисления и уплатой налогов в РФ, проблемными областями в сфере ведения налогового учета, документооборота, составления отчетностей и заполнения деклараций [5, с.82].

Рассмотрение путей совершенствования налоговой политики РФ предполагает рассмотрение действий, включенных в утвержденный план развития, который публично размещен на официальном сайте Министерства финансов (далее – Минфин). На рис. 1 представлены некоторые действия государства на период 2019–2020 гг. по устранению проблемных зон в налоговой политике, указанные в упомянутом выше плане.



Ужесточение таможенного контроля – создана единой системы	Предоставление льгот по оплате налога на прибыль налогоплательщикам определенных субъектов РФ, а также изменение порядка расчета таких платежей
Создание единого федерального регистра, в котором будут аккумулированы сведения о гражданах	ценообразования (отказ контроля за ценами по сделкам предприятий, осуществляющих деятельность на территории одного региона страны)
Запуск автоматического обмена налоговыми данными	Совершенствование налогового администрирования
Формирование нового госреестра актов гражданского состояния	

Рисунок 1 - Направления совершенствования налоговой политики РФ

Остановимся на рассмотрении проблемы теневого сегмента. Теневой сегмент – это наиболее актуальная проблемная область для современной экономики страны. Компании и физические лица, которые не платят фискальные платежи, не принимают непосредственного участия в формировании бюджета, вследствие чего наблюдается явный дефицит его доходной части. Государством принимаются различные меры по устранению данной проблемы.

Так, на рис. 1 были представлены лишь некоторые действия государства на плановый период 2019–2020 гг., в действительности имеется значительное количество мер, проводимых в государстве по совершенствованию налоговой политике, указанных в плане Минфина. Следует отметить также, такие меры, как:

1. Уточнение действующего перечня видов деятельности плательщиков УСН (по реестру), в отношении которых может использоваться более выгодный тариф начисления страховых взносов.
2. Включение задолженности граждан, получивших статуса банкрота при подсчете суммы безнадежных долгов, что в последующем уменьшит объем налогооблагаемой базы.
3. Расширение круга лиц, в отношении которых будет использоваться ставка НДС в 0%.
4. Ограничение для ИП количество объектов недвижимости (в том числе, исходя из совокупного размера общей площади), в отношении которых может использоваться ПСН при осуществлении деятельности по сдаче в аренду жилья или нежилых помещений и др..

Таким образом, проблемных частей в сфере налоговой политики существует достаточно много, для возможности их решения в той последовательности, в которой они были определены указами и поправками. Государство проводит значительную работу по их устранению: инициирует, разрабатывает и реализует различные меры по совершенствованию исследуемой политики.

Итак, создание устойчивой и эффективной налоговой политики является важнейшей задачей правительства. Исследуемое

совершенствование может быть достигнуто путем гармоничного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит государство при управлении экономикой. Взвешенная и рациональная налоговая политика – это неизменная составляющая стратегии развития России на 2019-2020 годы. Под этим понимаются любые действия государства в сфере налогообложения, которые осуществляются в рамках ранее утвержденного плана.

Литература:

1. Аслаханова, С. А., Эскиев, М. А., Бексултанова, А. И. Налоговая политика России и основные направления ее развития [Текст] / С.А. Аслаханов, М.А. Бексултанов, М.А. Эскиев// Молодой ученый. – 2015. – №23. – С. 462–465.
2. Алиев, Б.Х. Теоретические основы налогообложения: учеб. пособие для вузов [Текст] / Б.Х. Алиев, А.Н. Абдулгалимов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2008. – 159 с.
3. Дадашев А.З. Налоговая политика государства: цели, структура, перспектива [Текст] / А.З. Дадашев // Все для бухгалтера. – 2006. – № 16. – С. 20.
4. Кучеров, И.И. Налоговое право России [Текст] / И.И. Кучеров. – М.: ЮрИнфоР. – 2001. – С. 26.
5. Караева, Н. М. Направления и перспективы развития налоговой политики российской Федерации [Текст] / Н.М. Караева // Вестник Прикамского социального института. – 2018. – №2. – С.80–83.
6. Неронова, А. В., Захарян, А. В. Совершенствование реализации налоговой политики РФ [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). – М.: Буки-Веди. – 2016. – С. 3-5.
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru.html>, свободный.

Горло А.Н., Костянян А.А., бакалавры 3 курса направления «Экономика» профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО Брянский государственный
университет имени И.Г. Петровского, Брянск

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БРАКА

Аннотация: в статье рассмотрены понятие и виды брака, а также содержание основных бухгалтерских проводок по отражению затрат на производство некондиционной продукции и их доведению до установленного стандарта или списанию неустранимого брака на соответствующие источники.

Ключевые слова: производственный брак, бухгалтерские корреспонденции.

В современных условиях рынок ставит жёсткие условия, и, если продукция окажется некачественной, производитель не сможет её продавать. Также организации вынуждены нести дополнительные расходы, связанные с исправлением брака, списанием бракованной продукции и т.д., что обусловило стремление производителя к минимизации затрат на брак. Общепринятыми является разделение производственного брака на исправимый и неисправимый. Первый вид позволяет с учетом дополнительных расходов наделить готовый продукт полным набором свойств, которые соответствуют заявленным качественным характеристикам, ожидаемым конечными потребителями. Неисправимый брак не позволяет продавать продукцию как полноценную, поэтому она подлежит переработки в сырье, может быть продана по сниженным ценам или списывается на издержки производства в полном объеме без дальнейшего использования. Стоимость бракованной продукции увеличивает полную себестоимость предприятия за отчетный период, что отрицательно сказывается на бухгалтерской прибыли организации. Производитель заинтересован в снижении удельного веса бракованной продукции, однако его эффективный анализ возможен на основе детализированной информации, сформированной в учетно-аналитической системе предприятия [8].

В любом процессе производства могут возникнуть нарушения, результатом которых будет являться готовая продукция, не соответствующая установленным стандартам и требованиям. Производственным браком является продукция, которая не соответствует необходимым характеристикам, параметрам. Для дальнейшего использования по прямому назначению данным изделиям необходима повторная обработка или исправление дефектов.

Допущенные недостатки в создании продукции возможны на разных этапах технологического процесса. Если ошибки допущены на начальном этапе, то исправить проще, а затраты на такое исправление значительно ниже. Если брак проявился на этапе производства, превышающего половину технологии его изготовления, то расходы будут выше, и здесь необходимо принять правильное решение: перевести полученный продукт в полуфабрикаты, в новый вид продукции, передать на доработку или списать сразу на убытки. От правильного решения во многом зависит имидж управленческого персонала по оптимальному достижению высокого коммерческого результата [2].

В зависимости от характера дефектов производственный брак может быть исправным и неисправным.

Исправимый брак – это продукция, которая может быть использована по назначению после устранения неполадок, в то время как продукция,

являющаяся следствием неисправимого брака, исправлению не подлежит, что влечет за собой большие финансовые убытки.

В зависимости от того, на каком этапе производства обнаружен брак, он подразделяется на внутренний (выявленный в процессе производства) и внешний (обнаружен покупателями или заказчиками в процессе эксплуатации).

В случае, когда брак признают исправимым, изделие отправляют на доработку, а к себестоимости брака прибавляются затраты на материалы, заработную плату рабочих и отчисления на социальные нужды, расходы на эксплуатацию имущества, используемого при устранении недостатков или переработку. Если брак признается неисправимым, ответственное лицо определяет составные части продукции, сохранившие свою полезность, отделяя их от изделия, для последующего использования при производстве аналогичной продукции.

В бухгалтерском учете для отражения потерь от брака используют счет 28 «Брак в производстве». Дебетовый оборот по данному счету включает затраты, собранные за период и связанные с производством бракованной продукции, а также затраты на устранение недостатков или стоимость выбраковки. Кредитовый оборот включает в себя суммы, выплаченные виновником в счёт возмещения расходов по браку, а также детали, не утратившие своей полезности и пригодные к повторному использованию. Конечное сальдо составляет величину убытков. Оно списывается либо на затраты по производству аналогичной продукции, либо на общепроизводственные расходы каждый месяц [5].

Если выявленный производственный брак можно исправить, то следует посчитать затраты, в которые может обойтись исправление брака. Для этого по дебету 28 счёта собираются все расходы, вызванные исправлением:

Дт 28 - Кт 70, 69 - начислена зарплата и страховые отчисления с нее работников, исправляющих бракованную продукцию

Дт 28 - Кт 10, 21 - списана стоимость сырья, полуфабрикатов и материалов, примененных на исправлении брака;

Дт 28 - Кт 60, 76 - увеличивает себестоимость исправляемого брака стоимость услуг сторонних организаций.

После сбора всех расходов на исправление брака или признание продукции непригодной для исправления счет 28 закрывается в зависимости от направления списания затрат на брак:

Дт 20 - Кт 28 - списаны потери от брака на себестоимость продукции;

Дт 43 - Кт 28 - оприходована готовая продукция, подвергшаяся доработке;

Дт 73 - Кт 28 - отнесена на виновное лицо себестоимость брака, не зависимости от возможности его исправления при установлении виновного лица;

Дт 70, 50 - Кт 73 - погашена работником задолженность по штрафу за допуск брака при производстве.

Если бракованную продукцию исправить невозможно, то брак признается неисправимым. Необходимо использовать метод калькулирования, т. е. определить первоначальную себестоимость бракованной продукции, списать ее в дебет счета 28 «Брак в производстве».

Если при ликвидации брака остались какие-то остатки, которые можно в дальнейшем использовать, то они приходуются в дебет счета 10 «Материалы» [7].

Образовавшееся на 28 счете сальдо представляет собой потери от брака, которые необходимо списать в конце месяца на себестоимость продукции:

Дт 28 – Кт 20 - списана фактическая себестоимость неисправимого брака;

Дт 10 – Кт 28 - оприходованы возвратные отходы для дальнейшего использования;

Дт 73 – Кт 28 - отражена сумма штрафа, взимаемого с виновного работника;

Дт 20 – Кт 28 - списаны потери от брака на себестоимость продукции.

Если бракованная продукция выявляется на стадии производства или выпуска готовой продукции на самом предприятии, т. е. внутренний брак, то бухгалтерский учет следует отражать указанными выше проводками.

Так же может возникнуть ситуация, когда дефект обнаруживает сам покупатель в процессе эксплуатации. Он может выявиться значительно позже того месяца, в котором данная продукция была произведена. Если товар, отгруженный заказчику, оказался бракованным, то списывать ее нужно уже не по производственной себестоимости, а по полной, которая помимо производственных затрат также включает затраты на транспортировку, сборку, монтаж и прочие расходы, связанные с ее реализацией [4].

Для списания такого рода расходов на предприятии может быть создан резерв на гарантийный ремонт и обслуживание, для чего применяется счет 96 «Резервы предстоящих расходов». При возврате некондиционных товаров от покупателей по причине выявления брака полная себестоимость, включая расходы на продажу, относятся сначала на счет 28, а затем списываются за счет созданного резерва на счет 96:

Дт 62 - Кт 90/1 - сторно - уменьшена выручка на стоимость возвращенной бракованной продукции;

Дт 90/1 - 43 - сторно - снижена себестоимость проданной продукции на величину затрат, выражающих стоимость забракованной продукции;

Дт 28 - Кт 43 - оприходована возвращенная от покупателя бракованная продукция;

Дт 96 Кт 28 - списание полной стоимости бракованной продукции или затрат на ее исправление за счет созданного резерва.

Если же такого резерва организация не создавала, и бракованный товар возвращен в том же отчетном периоде, в котором и произведен, то потери от

брака списываются на себестоимость продукции. Если товар возвращается в следующем отчетном периоде, то потери относятся на прочие расходы [9].

Величина НДС, уплаченная производителем продукции, операции по реализации которых признаются объектом налогообложения подлежит вычету, что фиксируется в учете корреспонденциями:

Дт 10, 08, 20, 25, 26 - Кт 60, 76 - отражена стоимость приобретенных запасов, работ и услуг для технологического процесса;

Дт 19 - Кт 60, 76 - начислен «входной» НДС;

Дт 68 - Кт 19 - по мере использования в налогооблагаемых операциях НДС включается в состав вычетов за период.

В дальнейшем купленные ценности могут быть использованы для производства продукции, признанной некачественной или не соответствующей стандарту, которую нельзя реализовать или от которой отказался покупатель. Это приводит к аннулированию объекта налогообложения по НДС, следовательно, вычетом по «входному» НДС пользоваться нельзя, его придется восстанавливать [3].

Причем восстановлению подлежит сумма НДС в части, приходящейся на стоимость материально-производственных запасов, использованных в процессе производства бракованной продукции:

Дт 19 Кт 68 - восстановлен НДС к уплате в бюджет по сырью и комплектующим, использованным для производства продукции, признаваемой в дальнейшем бракованной.

Если стоимость потерь от брака организация взыскивает с виновных лиц, то сумма восстановленного НДС включается в общую сумму материального ущерба, отраженного в претензии (то есть относится за счет виновного лица):

Дт 73/2, 70 - Кт 19 - списан уплаченный поставщикам НДС на расчеты с виновником брака [10].

Покупатель, обнаружив внешний брак при эксплуатации продукции, вправе вернуть некачественную продукцию производителю [6]. В этом случае производитель должен скорректировать НДС, начисленный при реализации такой продукции:

Дт 62 - Кт 90/1 - сторно - уменьшена начисленная выручка при возврате продукции с выявленным внешним браком;

Дт 90/3 - Кт 68/НДС - сторно - снижен размер начисленного с реализации НДС к уплате в бюджет.

Иногда поставщики безвозмездно устраняют брак, выявленный покупателями, к которым уже перешло право собственности на продукцию. Это значит, что поставщик выполняет работы (оказывает услуги) для покупателя на безвозмездной основе:

Дт 20 - Кт 10, 10, 70, 69 - работы по устранению брака увеличивают себестоимость продукции текущего периода.

Выявленный брак подлежит обязательному документированию. Независимо от его обнаружения - внутренний (выявленный работниками

самого предприятия) или внешний (обнаруженный службой контроля технического покупателя) - брак оформляется актом о браке. По внешнему браку основанием является претензия, выставяемая потребителем после получения товаров. Акт содержит информацию о количестве изделий в партии, в которой выявлен брак, из них - количество пригодных и отдельно количество непригодных единиц.

Форма акта о браке не унифицирована, поэтому организация составляет его произвольно. На некоторых предприятиях промышленности может составляться рапорт или накопительная ведомость о бракованной продукции, в которых сведения о допущенных нарушениях в качестве продукции приводятся за месяц или квартал, если допущение брака неизбежно исходя из технологического процесса. В документах на брак указываются причины и виновные лица. Заполняют начальники цехов, мастера, бригадиры или другие уполномоченные лица.

Акт составляется в трех экземплярах. Первый экземпляр передают в бухгалтерию для расчета себестоимости брака и определения потерь, связанные с его устранением или неустранением, второй экземпляр - технологической службе, занимающейся нормированием расхода материалов (в том числе на исправление брака), а третий остается в цехе, допустившем брак. На акте ставится отметка цеха-получателя или склада о том, что туда поступила бракованная продукция.

Таким образом, потери от брака являются расходами организации. При этом данные затраты включаются в себестоимость продукции предприятия и учитываются при расчёте налога на прибыль организации.

В налоговом учете в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, входят потери налогоплательщика по внутреннему браку, выявленному на стадии производства и (или) реализации, и по внешнему браку, выявленному у потребителя в процессе эксплуатации изделия.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru>
2. Дворецкая Ю. А. Практика организации бухгалтерского учета: актуальные вопросы и современные тенденции // Вестник Брянского государственного университета – 2013. – №3. – С. 177–181.
3. Дедова О.В. Концептуальная модель формирования информации о доходах и расходах в хлебопекарных организациях // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 245-247
5. Ермакова Л.В., Мельгуй А.Э. Формирование информации о затратах на производство, калькулирование себестоимости продукции хлебопечения в системе управленческого учета. Монография / Ермакова Л. В., Мельгуй А. Э.; Федеральное агентство по образованию РФ, Брянский гос. ун-т им. акад. И. Г. Петровского. Брянск, 2009. – 309 с.

6. Ермакова Л.В. Системный подход к организации управленческого учета в хлебопекарных организациях // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. С. 254-257.
7. Ковалева Н.Н. Планирование дохода в аграрном секторе // Бухучет в сельском хозяйстве. 2010. № 10. С. 44-48
8. Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э., Ковалев А.Ф., Дворецкая Ю.А. Таргет-костинг как инструмент управления себестоимостью продукции // Управленческий учет. - 2016. - №7. - С. 13-20.
9. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Бухгалтерский учет и анализ: перспективы для малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2015. №2. С. 338-342.
10. Кузнецова О.Н. Оптимизация резервирования в учете предприятия // Инновационная экономика. 2017. № 2 (11). С. 18
11. Хоружий Л.В., Дедова О.В. Бухгалтерский учет непроизводительных расходов // Бухучет в сельском хозяйстве. 2013. № 6. С. 19-24.

Гришина А. А., магистрант гр. ЭКмун-118
Гавриченко Е.В., к.э.н., доцент каф. БУиФ,
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых
г. Владимир, Россия

ПУБЛИЧНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены и раскрыты требования, которые предъявляют к оформлению и формированию публичной отчетности, а также представлены её основные особенности. Раскрыты организации и предприятия, которые обязаны предоставлять публичную отчетность в открытом доступе и предоставлять полный объем информации о своем финансовом положении.

Ключевые слова: публичная бухгалтерская отчетность, требования предъявляемые к публичной отчетности, функции и принципы формирования публичной отчетности.

Публичная отчетность – это такой принцип отчетности, при котором предприятие должны ежегодно публиковать результаты своей деятельности и основные данные по ней, а также другую информацию для проведения налогообложения и получения экономической информации.

По законодательству Российской Федерации бухгалтерскую отчетность можно публиковать только после аудиторской проверки.

Большинство организаций, которые связаны с такой деятельностью как например финансы, либо инвестиции должны обязательно по законодательству ежегодно предоставлять для общего доступа свои бухгалтерские данные, чтобы любой желающий имел возможность ознакомиться с интересующей его информацией.

Публичная бухгалтерская отчетность организации позволяет ознакомиться с деятельностью организации, изучить ее стратегии и рассчитать многие коэффициенты деятельности.

Годовую бухгалтерскую отчетность должны предоставлять в общем доступе организации подлежащие обязательному аудиту (ст.5 ФЗ-307 «Об аудиторской деятельности»), например, такие организации как:

1. ОАО (Открытые акционерные общества);
2. Кредитные организации (банки);
3. ПФР (Пенсионный фонд РФ);
4. ФСС (Фонд социального страхования РФ);
5. Фонды обязательного медицинского страхования;
6. Фонды инвестиционные и др.

Рассмотрим основные подходы к формированию показателей бухгалтерской публичной отчетности организации:

1. Для собственников (акционеров) предприятия перед общим собранием публикуют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, имеющий сокращенный вид, в общем доступе.

2. Для органов государственного управления предоставляют в многоступенчатой стандартной форме отчет о финансовых результатах, для проведения анализа и финансовых результатов.

3. Для инвесторов и кредиторов предоставляют информацию в стандартной форме, в приложении к которой идет доп. Отчетность и пояснения, которая позволяет обеспечить более полной информацией лиц, принимающих решения об инвестициях и предоставлениях кредитов.

Публичная бухгалтерская отчетность должна соответствовать двух главным требованиям. Это достоверность и полная предоставленная информация о финансовых и имущественных положениях, также об их изменениях и о финансовых результатах деятельности предприятия.

Достоверной можно считать бухгалтерскую отчетность, если ее сформировали по правилам, которые были установлены нормативными актами, определяющими порядок ведения бух. Учета и составления отчетности на территории РФ.

Полной можно считать бухгалтерскую отчетность, если в ней отражена не только информация о деятельности организации, но и ее филиалов, а также других подразделений.

При составлении бухгалтерской отчетности предприятие должно соблюдать требования существенности. Существенным признается такой показатель, не раскрытие которого влияет на экономические решения заинтересованных пользователей, которые принимают на основе бухгалтерской отчетности.

Информация, которая раскрывается в бухгалтерском учете должна быть нейтральна. Информацию нельзя считать нейтральной, если она устраивает и угождает интересам одних пользователей перед другими или

если она имеет влияние на оценку, либо решение пользователей с целью достичь тех или иных результатов.

Необходимо обеспечить значение показателей за предшествующий и отчетный период при формировании бухгалтерской отчетности. В качестве исключения могут представляться организации отчетность которых публикуется впервые.

Предприятие обязано соблюдать форму бухгалтерской отчетности, которая была принята, из года в год.

Публичная бухгалтерская отчетность должна формироваться только на русском языке, только в валюте РФ, только в тысячах рублей. Если предприятие имеет большие обороты, то публичная отчетность может публиковаться в миллионах рублей.

Никаких расхождений по показателям публикуемой бухгалтерской отчетности и показателями годовой бухгалтерской отчетности не должно быть.

Так как публичную бухгалтерскую отчетность можно исследовать и рассматривать кто угодно, были приняты меры, например такие как, опубликовывать сокращенные формы отчетов, которые содержат уже итоговые показатели.

Публичная отчетность должна содержать: организационно-правовую форму предприятия; полное наименование организации; отчетную дату и период; валюту и формат числовых показателей; ФИО и должность работника, подписавший данную отчетность; дату утверждения документов на общем собрании; адрес для ознакомления с данными отчетов и получения копий отчетности и документов; сведения об отделении Государственного комитета статистики, куда организация передала свою отчетность.

Также, как уже говорилось выше, предприятию необходимо соблюдать принятую форму публикации.

Промежуточную бухгалтерскую отчетность необходимо пускать в публикацию не позже 60 дней по окончанию квартала, а годовую бухгалтерскую отчетность не позже 1 июня [1].

Расходы связанные с публикацией, подготовкой к публикации, издание и.т.д. принято относить как затраты на себестоимость продукции, которые связаны с управлением производством.

На счет прибыли и убытков зачисляются суммы возмещения расходов на копирование и пересылку отчетности, которые поступают от заинтересованных лиц.

Публичная бухгалтерская отчетность является основным источником информации и деятельности той или иной организации. Для получения прибыли и сохранения собственного капитала бухгалтерская отчетность помогает планировать и контролировать достижение экономических целей организации.

Грамотное составление публичной бухгалтерской отчетности помогает заключить выгодные договора и вести продуктивные переговоры о

сотрудничестве, показать в экономических показателях финансовую надежность своей организации и привлечь новых партнеров, сохранив уже существующих, тем самым увеличив свой объем деятельности, за счет расширения бизнеса.

Своевременное представление публичной бухгалтерской отчетности будет свидетельствовать о стабильности работы и выполнении обязательств перед контрагентами, что свидетельствует о эффективном функционировании организации и привлекает инвесторов.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99. - Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99" (с изменениями и дополнениями). - Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12116599/#ixzz5q9wFT38n>
2. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». - Система ГАРАНТ: <http://ivo.garant.ru/#/document/12164283/paragraph/23770:0>.

Межевикина Д.А., студентка

Е.В. Коваленко, к.э.н., доцент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный педагогический университет» (г. Омск)

МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрено понятие «инвестиционная привлекательность региона». Автор рассматривает различные точки зрения авторов о данном понятии. Помимо этого, проведен анализ инвестиционной привлекательности Омской области. Автор сформировал основные выводы о недостатках региона и преимуществах для инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, регион, Омская область

Инвестиционная привлекательность региона, как категория, представляет собой сложную и многогранную концепцию, определяющую функционирование каждого региона отдельно взятого в России. В связи с нынешней внешнеэкономической ситуацией, обострением отношений между странами, введением и расширением санкций против России, а также введением санкций РФ, нестабильными ценами на нефть и неустойчивым положением рубля, объем предлагаемых ресурсов на инвестиционном рынке снижается. Это, в свою очередь, ограничивает развитие и расширение предпринимательской деятельности, а значит, увеличивает конкуренцию

регионов РФ за привлечение игроков различных предприятий. Такая ситуация ставит власть регионов перед необходимостью поиска путей привлечения инвесторов и развития бизнеса в регионе, что позволяет оказывать социально-экономические услуги, обеспечивать стабильность в стране и повышение доходности в бюджете региона. Помимо налоговых вычетов на всех уровнях предприятия создают рабочие места и являются источником дохода для работников, помогая государству собирать налоги непосредственно от физических лиц. Компании развивают экономический сектор и способствуют конкуренции. Он выполняет важную функцию в развитии инновационной экономики Государства, потому что он инвестирует в области высокотехнологичного производства.

В настоящее время не все регионы страны имеют высокий уровень инвестиционной привлекательности, а инвесторы предпочитают вкладывать средства в мегаполисы и регионы с большим количеством природных ресурсов. В нынешней ситуации наблюдается неравномерное распределение инвестиций, а в некоторых регионах наблюдается дефицит. Аналогичным образом, часто происходит утечка инвестиций в другие, более привлекательные страны. Чтобы избежать утечки инвестиций, власти должны: создать благоприятный инвестиционный климат в регионе, поддержать проектирование и эксплуатацию проектов, которые могут быть привлекательными для инвесторов в регионе. Основная цель для инвесторов - генерировать максимальный доход при минимизации рисков. В результате инвесторы предпочитают инвестировать материальные ресурсы в проекты, которые помогут им сделать это в большей степени. Из этого следует, что задача региональных властей - создать такие условия.

В настоящее время можно определить большое число определений инвестиционной привлекательности региона. Различные авторы и ученые дают свои концепции привлекательности, принимая в качестве основы различные факторы.

В частности, Бабанов А.В. предлагает следующую концепцию: инвестиционная привлекательность региона - это система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, которые коллективно определяют потенциальный спрос на инвестиции в регионе [1]. С точки зрения Семина Л.А. инвестиционная привлекательность является независимой переменной, определяющей другую зависимую переменную - уровень инвестиционной активности. Это определение можно назвать классическим, поскольку многие авторы ссылаются на это определение в своих трудах. На наш взгляд, это так, но определение недостаточно полное, потому что авторы ссылаются исключительно на объективные признаки, но все же необходимо учитывать ряд субъективных факторов. Эти факторы, несмотря на их субъективность, как мы думаем, необходимо учитывать, чтобы оценка была более точной и правильной. Не менее важным принципом этого определения является изложение субъективной оценки компетентными

экспертами, которые знают о текущем положении дел в рассматриваемом регионе [2].

В свою очередь Арсланова Х.Д. и Ниналалова Л.Г. говорят, что это неотъемлемая особенность некоторых регионов страны с точки зрения инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможности привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, которые существенно воздействуют на формирование доходности инвестиций и инвестиционных рисков [3, с.76]. Представленная характеристика достаточно велика, потому что Арсланова Х.Д. и Ниналалова Л.Г. учитывают инфраструктуру и возможности привлечения инвесторов и учитывают факторы, влияющие на доходность инвестиций и инвестиционные риски, но, как мы считаем, для более точной оценки необходимо использовать большее количество факторов для отражения ситуации в регионе с разных сторон, и оценка была бы более точной.

Изучим инвестиционную привлекательность региона на примере Омской области.

В Омской области наблюдается высокий уровень концентрации населения только в городе Омск. Данный фактор позволяет инвестору находить положительную сторону в низких затратах на инфраструктуру и развитию потребительского рынка. Присутствует неравномерность в распределении городских и сельских жителей, 72% и 28% соответственно.

Объем валового регионального продукта (ВРП) Омской области составил в 2016 году - 625,9 млрд рублей, в 2017 году 651 млрд. руб. (рисунок).

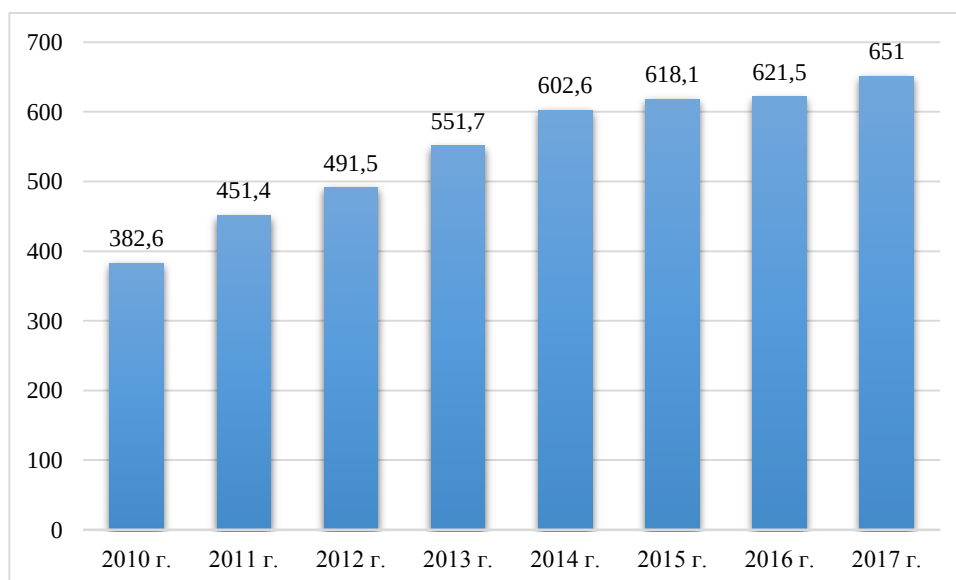


Рисунок 1 – Валовой региональный продукт Омской области в 2010-2017 гг. млрд.руб.

Состояние региональной экономики в значительной мере определяется степенью развития обрабатывающих производств, доля которых в структуре ВРП составляет 37,3 % (рисунок).



Рисунок 2 – Структура ВРП в 2017 году в % к итогу

На территории региона сосредоточено значительное количество нефтехимических, химических, пищевых предприятий, а также машиностроительных заводов. Омская область также является крупным производителем сельскохозяйственной продукции.

Ввиду низких темпов развития экономики наблюдалась замедленность в росте банковских операций. Стоит отметить, что банки и кредитные организации области предлагают разнообразные услуги, они универсальны в предоставлении своих продуктов.

1 января 2017 года в Омской области насчитывалось 5 региональных кредитных организаций, 12 филиалов и 4 представительства иностранных кредитных организаций, 126 операционных отделений, 34 кредитных и кассовых отделения, еще 69 отделений иностранных кредитных организаций (за исключением отдельных подразделений ПАО «Сбербанк»). В целом на территории региона насчитывается 481 единица кредитных организаций, в том числе 1 небанковская кредитная организация. В основном кредиты выдаются юридическим лицам [4].

В области развит сектор промышленности. При этом присутствует ориентированность на переработку с использованием высоких технологий. В основном сектор промышленности представлена химией и нефтехимией, машиностроением. Область обладает самой высокой долей среди регионов России обрабатывающих производств в ВРП (за 2017 год-37,3 %).

Рассматриваемая область имеет 12 000 объектов торговли, представленных магазинами, павильонами, палатками и киосками. В основном объекты торговли представлены в городе Омск (44%). Помимо этого, присутствует увеличение коммерческих организаций, что показывает

рост конкуренции. Внешняя торговля с учетом стран ЕАЭС составила 972,6 млн.долл. США.

Сальдо внешней торговли за 2017 год было положительным и составило - 252,4 млн долларов США. Внешнеторговые операции в 2017 году проводились с партнерами из 87 стран дальнего и ближнего зарубежья. Товары были экспортированы в 76 стран мира, импортированы от 70 стран мира. Основными торговыми партнерами по экспорту Омской области в 2017 году были: Казахстан, Венгрия, Польша, Беларусь, Китай, Турция, Литва, Германия, Нидерланды, Финляндия, Украина, Монголия, Чехия, Сербия, Япония.

Наибольшие объемы товаров были импортированы в Омскую область в 2017 году из Казахстана, Китая, Италии, Германии, Белоруссии, Венгрии, Канады, США, Азербайджана, Нидерландов. На базе экспорта Омской области в 2017 году сформированы следующие группы товаров: химическая продукция, каучук; 334,6 млн долл. США, или 54,6% от общего объема экспорта Омской области за 2017 год; продовольствие и сырье - 112,1 млн. долл. США, или 18,3 млн. долл. США; производство машин - 75,5 млн долларов США, или 12,3 %; металлы и продукция в них - 34,9 млн долларов, или 5,7 %; древесина и целлюлоза - 20,5 млн. долл. США, или 3,4% (рисунок 3).

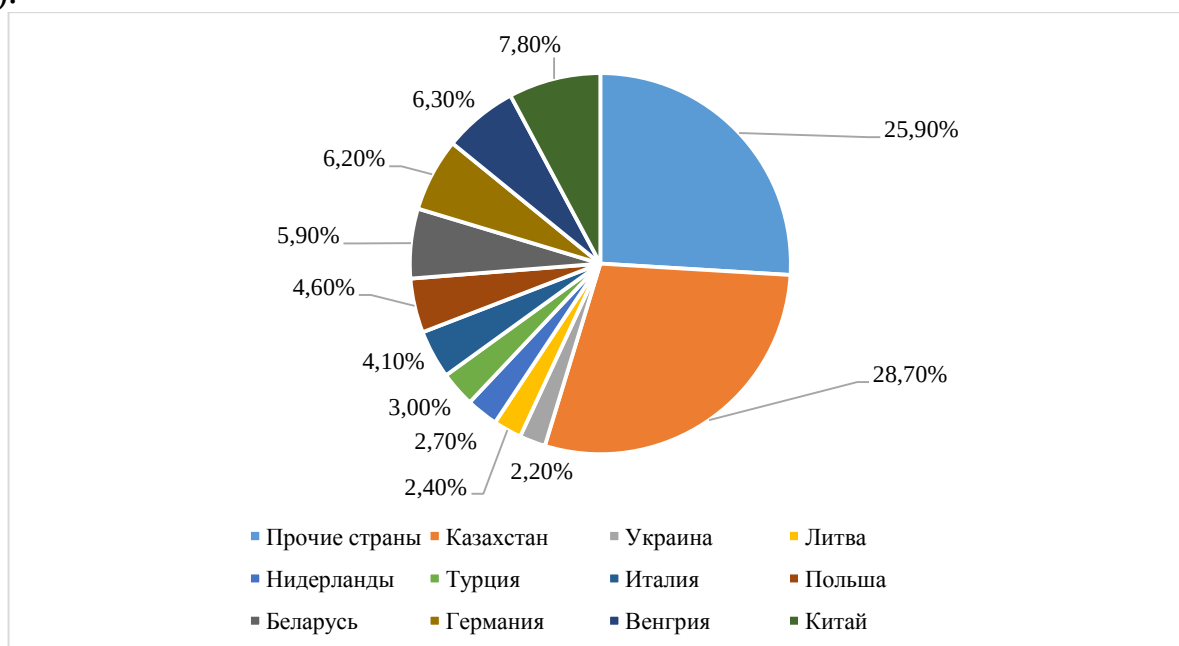


Рисунок 3 – Доля основных стран во внешнеторговом обороте Омской области в 2017 г. в % к итогу

Сильные стороны региона в отношении конкурентоспособности развивающихся стран следующие:

1. Осуществление кластерного развития (способность развивать приоритетные кластеры - нефтехимическая промышленность, агротехнология, лесная промышленность);

2. Развитый агропромышленный комплекс и сектор производства высокотехнологичных компонентов и систем;

3. Административный центр области - крупный город-миллионник (потребительский рынок, кадровые ресурсы, инфраструктура);

4. Выгодное географическое расположение зоны на пересечении транспортных коридоров «Европа-Китай» и «Север-Центральная Азия»;

5. Климатические условия, которые благоприятны для выращивания основных культур по сравнению с регионами Сибирского федерального округа. Но, несмотря на все положительные стороны, практика показывает, что в настоящее время Омская область не является тем инвестиционно привлекательным регионом, которым хочет являться [5].

Основные причины этого указаны на рисунке 4 ниже.

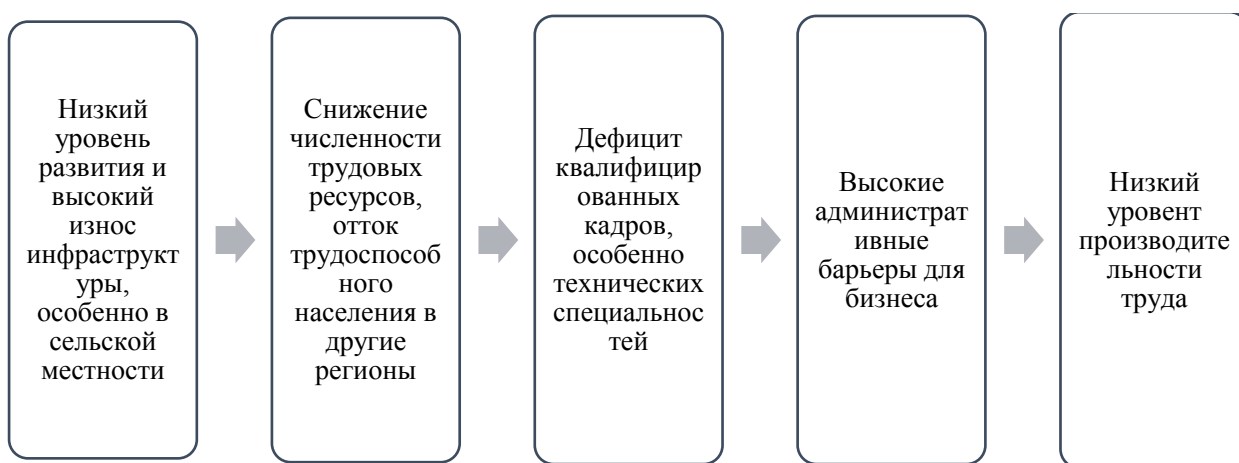


Рисунок 4 – Недостатки Омской области [6]

Особое внимание следует уделить таким проблемам, как сокращение числа рабочих и нехватка квалифицированного персонала. Хотя город имеет достаточное количество рабочей силы, его число уменьшается с каждым годом; происходит отток рабочей силы, который стимулируется сильной конкуренцией на рынке труда и низкой зарплатой. Это не может оставаться в стороне от глаз потенциальных инвесторов. Кроме того, видя репутацию Омской области СМИ, в том числе в интернете, что Омск является самым удручающим городом страны, инвестор часто пытается избежать этой региональной части. В Омской области власть всегда жила в закрытом режиме. Не исключено, что это последствия того, что город давно закрыт.

Однако, предпринимаются попытки со стороны власти по улучшению инвестиционной привлекательности региона: создание специализированной организации, которая занимается всесторонним сопровождением инвестиционных проектов, реализуемых на территории региона. Процедура сопровождения проектов основана на принципе «единого окна» и ориентирована на организацию успешной реализации инициатором инвестиционного проекта

Таким образом, рассмотрев теоретические и практические аспекты инвестиционной привлекательности, можно сказать, что это понятие довольно сложное и включает большое количество факторов развития региона. Что касается Омской области, можно сказать, что регион довольно развит, но есть и существенные недостатки. Полагаем, что нынешнее

недостатки покроются инвестиционной политикой и инвестиционная привлекательность региона возрастет.

Литература:

1. Бабанов А. В. «Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ieau.ru/nauka-v-ieau/vestnik-ieau/publikacii-zhurnala-vestnik-ieau/vestnik-ieau-n-2/>
2. Семина Л. А. «Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект» [Электронный ресурс] // URL: <http://cyberleninka.ru/article/p/investitsionnaya-privlekatelnost-teoreticheskiy-aspekt>
3. Арсланова, Х Д., Ниналалова, Л. Г. Институциональные основы эколого-ориентированного социально-экономического развития регионов СКФО // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 3 (53). С. 76-82.
4. ВРП в Омской области // http://omsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/omsk/resources/b40dad0045793422b15bf9edf3e35b80/metod_vrp-2019.pdf
5. Омский регион // <http://investomsk.ru/images/docs/investitsionnyy-pasport-2018.pdf>
6. Краус Е.Е., Киракосьян А.А., Полтавцев В.А., Голова Е.Е. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 6. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=19406>.

Мирзоян В.Ф., студентка 3курса, ЭКк-216
Косинец Т.В., к.пед.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена теоретическим аспектам бухгалтерского учета и налогообложения расчетов с персоналом по оплате труда малого предприятия. Особое внимание уделено удержаниям из заработной платы, выплатам пособия по листкам нетрудоспособности и расчетов оплаты за отпуск.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, заработная плата, оплата труда, средний заработок, удержания из заработной платы.

В настоящее время расчеты с персоналом по оплате труда занимают особое место в бухгалтерском учете, а также в структуре затрат на производство продукции (оказании услуг, выполнении работ). Трудовой кодекс Российской Федерации дает понятие заработной платы, которое

представляет собой денежное вознаграждение за труд. Сумма заработной платы зависит не только от квалификации работника, но и от сложности выполняемой работы, условий труда.

Можно сделать заключение, что "заработная плата является систематическим вознаграждением сотрудника за выполняемую работу". [1]

К нормативно-правовым документам, регламентирующим систему бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда можно отнести, прежде всего, ТК РФ и НК РФ, также процесс бухгалтерского учета регламентируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, существуют и различные Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, нормам и правилам которых должен следовать бухгалтер.

Документацию вправе составлять как в электронном, так и бумажном виде. Унифицированные формы первичных документов по учету рабочего времени и расчетов по оплате труда представлены в таблице 1.

Таблица 1. Унифицированные формы первичных документов по учету рабочего времени и расчетов по оплате труда

Наименование	Форма
Табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда	Т-12
Табель учета рабочего времени	Т-13
Расчетно-платежная ведомость	Т-49
Расчетная ведомость	Т-51
Платежная ведомость	Т-53
Журнал регистрации платежных ведомостей	Т-53
Лицевой счет	Т-54а
Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику	Т-60
Записка-расчет о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)	Т-61
Акт о приеме работ, выполненных по срочному трудовому договору, заключенному на время выполнения определенной работы	Т-73

Трудовой кодекс Российской Федерации гласит, что средний заработок необходимо рассчитывать при оплате отпускных, больничных листов, командировочных расходов и выходных пособий. При расчете средней заработной платы не учитываются выплаты социального характера, а также материальную помощь, проезд, обучение и питание. Порядок оплаты пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам.

Формула расчета больничного пособия представлена на рисунке 1.

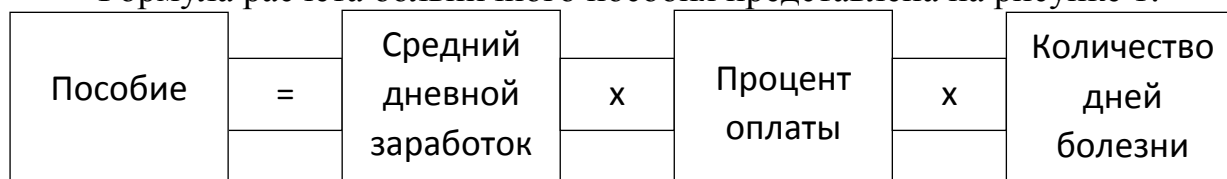


Рисунок 1– Формула расчета больничного пособия

Средний дневной заработок рассчитывается за 2 года (строго 730 дней) без исключения каких-либо дней. Отмечу, что облагаемый страховыми взносами лимит на 2017 год составляет 755 тысяч рублей, а на 2018 – 815 тысяч рублей соответственно. Формула расчета среднего дневного заработка представлена на рисунке 2.

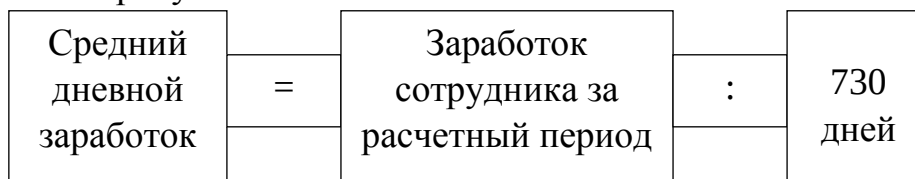


Рисунок 2 – Формула расчета среднего дневного заработка

Процент оплаты зависит от страхового стажа сотрудника, если он превышает 8 лет, то средний дневной заработок умножается на 100%, если стаж сотрудника от 5 до 8 лет, то СДЗ умножается на 80 %, ну и если страховой стаж менее 5 лет, то мы находим 60 % от СДЗ сотрудника. Что же касается количества дней болезни, то первые 3 дня болезни застрахованного лица оплачиваются за счет прибыли организации, а последующие – за счет средств ФСС.

Оплачиваемый отпуск положен каждому застрахованному лицу. Формула расчета отпускных представлена на рисунке 3.

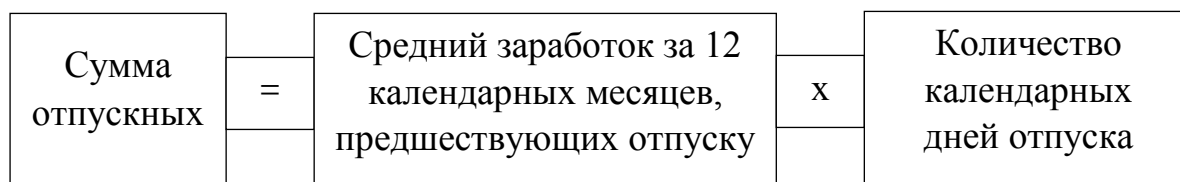


Рисунок 3 – Формула расчета отпускных

Средний заработок зависит от суммы учитываемых выплат, начисленных в расчетном периоде. Вычислять его следует по формуле, представленной на рисунке 4.

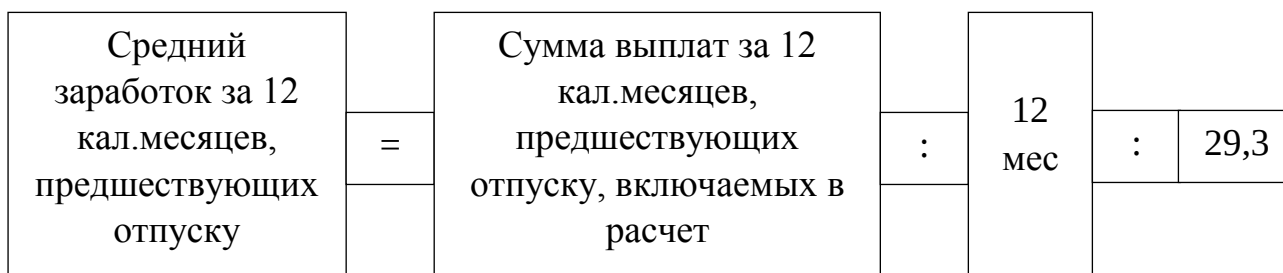


Рисунок 4 – Формула среднего заработка

К выплатам, которые не включают в расчет отпускных, следует отнести выплаты социального характера, не относящиеся к оплате труда (например, оплата питания), и выплаты за неотработанное время (например, отпускные). [3]

Большинство организаций, которые работают по упрощенной системе налогообложения, потеряли право на льготные тарифы по взносам во

внебюджетные фонды. Но у работодателей есть шанс сэкономить, если изменить систему оплаты труда.

С 1 января 2019 года большинство компаний и предпринимателей на упрощенной системе налогообложения перешли на общую систему налогообложения. Например, льготы потеряли многие коммерческие фирмы, ТСЖ, СНТ, гаражные кооперативы. Они платят взносы в инспекцию по общему тарифу 30 процентов:

— пенсионные взносы — 22 процента с выплат в пределах базы и 10 процентов с выплат сверх базы;

— социальные взносы в ИФНС — 2,9 процента с выплат в пределах базы, сверх лимита не платят;

— медицинские взносы — 5,1 процента со всех облагаемых выплат.

Согласно постановлению Правительства от 28.11.2018 № 1426 "с 2019 года предельная база по пенсионным взносам — 1 150 000 руб., по социальным взносам — 865 000 руб.

Удержания из заработной платы ТК РФ позволяет производить работодателю, как на основании закона, так и по желанию работника. Виды удержаний и размер удержаний из заработной платы представлены на рисунке 5.

<i>Виды для удержаний</i>	<i>Максимальный размер</i>	<i>Обоснование</i>
Алименты на несовершеннолетних детей, выплаты по возмещению вреда здоровью, потере кормильца, компенсация ущерба от преступления (все выплаты производятся по решению суда)	70%	Ст. 138 ТК РФ, п. 3 ст. 99 закона «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 № 229-ФЗ
Выплаты по нескольким исполнительным листам	50%	Ст. 138 ТК РФ
Возмещение неотработанного аванса, возврат сумм, излишне выплаченных работнику вследствие счетных ошибок, за неотработанные дни уже отгулянного отпуска. <i>ВАЖНО! Такие удержания производятся не позднее месяца со дня окончания срока возврата аванса, погашения задолженности и с согласия работника</i>	20%	Ст. 137, 138 ТК РФ
Добровольные удержания по заявлению работника (по кредитам, обучению, коммунальным платежам или по займам, предоставленным организацией, а также по алиментам, уплачиваемым на основании соглашения)	Ограничений не предусмотрено	Письмо Роструда от 26.09. 2012 № ПР/7156-6-1

Рисунок 5 – Размер и виды удержаний из заработной платы

Удержания производятся с сумм, оставшихся после выплаты налога на доходы физических лиц, за счет работника.

Зарплата сотрудников не должна быть меньше МРОТ и отраслевых минимумов.

Когда сотрудник отработал за месяц свою норму времени и выполнил все обязанности (норму труда), то его зарплата не должна быть меньше минимума. Есть несколько значений такого минимума.

Значение МРОТ устанавливают на федеральном уровне. Также есть минимальные размеры зарплаты в регионах и по отраслям.

МРОТ не должен быть меньше прожиточного минимума трудоспособного населения (ст. 133 ТК). С 1 января 2019 года федеральный МРОТ приравнен к прожиточному минимуму трудоспособного населения за II квартал 2018 года – 11 280 руб. (приказ Минтруда от 24.08.2018 № 550н).

В ТК нет требования устанавливать зарплату выше средней по отрасли. Но безопаснее придерживаться среднеотраслевой величины. Ее регулярно определяет Росстат и публикует такую информацию на своем официальном сайте gks.ru в разделе Рынок труда, занятость и заработная плата.

В состав зарплаты (оплаты труда), которую организации, независимо от форм собственности, должны сравнивать с МРОТ или региональным либо отраслевым минимумом, входят следующие элементы:

- основная зарплата сотрудника по тарифной ставке (окладу) – вознаграждение за труд;
- компенсационные выплаты (например, доплаты и надбавки за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, и т. п.);
- стимулирующие выплаты (премии и другие поощрительные выплаты). Об этом сказано в части 1 статьи 129 ТК.

Как уже отмечалось ранее, бухгалтер должен своевременно производить вычеты, начислять заработную плату, верно рассчитывать суммы выплат и отражать достоверные расчеты с персоналом по оплате труда, то есть работать в соответствии законодательством РФ.

Для обеспечения правильности бухгалтерской отчетности необходимо контролировать деятельность бухгалтера. В настоящее время аудит считается одним из наиболее эффективных и необходимых инструментов повышения качества бухгалтерского учета. Аудит полностью отражает правильность и полноту проведения операций, соблюдение трудового и налогового кодексов, а также других нормативно-правовых документов.

Литература:

1. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. Заработная плата. [Электронный ресурс], -https://www.audit-it.ru/terms/trud/zarabotnaya_plata.html
2. Консультант Плюс. МРОТ 2019. [Электронный ресурс], - <http://www.consultant.ru/law/ref/mrot/2019/>
3. Главбух. Расчет отпускных в 2019 году по-новому: примеры расчета. [Электронный ресурс], -<https://www.glavbukh.ru/art/95861-raschet-otpusknyh-2019>

4. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) // Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс], -<https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/> .

А. А. Перепелкина – студентка гр. ЭКк-216,
Косинец Т.В., к.пед.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие, классификация, способы учета, порядок учета, амортизации и методы контроля основных фондов организации, приведены примеры бухгалтерских проводок в соответствии с нормативно-правовыми документами, регламентирующими все аспекты основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, ПБУ 6/01, критерии ОС, амортизация, проводки, инвентаризация.

При изучении основных средств необходимо в первую очередь ознакомиться с нормативно-правовыми документами, которые ознакомят нас с понятием, классификацией, способом учета и методами контроля основных фондов организации/компании. Перечислим основные НПА:

Налоговый кодекс РФ 2 часть от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018)

ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 31.12.2017)

Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применения. Утверждено Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010).

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.1998 г (в редакции от 24.12.2010 г.) № 34н

Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств от 13.10.2003 года № 91н. Утверждено Приказом Минфин РФ от 13.10.2003 г. №91н. (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010).

Постановление Госкомстата РФ от 21.01.2003 года № 7 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств».

Согласно основному закону о бухгалтерском учете № 402-ФЗ от 06.12.2011 до утверждения федеральных стандартов применяются положения по бухгалтерскому учету. В перспективе — принятие федерального стандарта «Основные средства» в рамках реформирования бухгалтерского

учета с МСФО. В ходе обсуждения нововведений часть российских норм решили в нем оставить. Но будет и новый порядок. В частности, определять сроки полезного использования, начислять амортизацию и обесценивать стоимость имущества в рамках ФСБУ придется иначе — вразрез с нынешними правилами российского учета. Сейчас же для бухгалтеров основным документом, регламентирующий порядок учета основных средств, остается ПБУ 6/01 в последней редакции 2019 года.

ПБУ 6/01 — основной нормативный документ, который утвержден приказом Министерства финансов № 26н от 30.03.2001г. С 2017 года в части учета основных средств произошли изменения — введен новый Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013 - 2014 (СНС 2008). Тем не менее, введенные новшества не повлияли на ПБУ 6/01, и в 2019 году действует последняя редакция № 8, утвержденная 16.05.2016г. В ПБУ 6/01 содержатся следующие разделы:

Общие положения (Условия применения ПБУ, критерии основного средства, единицы учета)

Оценка основных средств (Формируем первоначальную стоимость, условия для переоценки/уценки)

Амортизация основных средств (Условия для начисления амортизации, способы и порядок расчета амортизации)

Восстановление основных средств (Как относим затраты в зависимости от ремонта, реконструкции и модернизации)

Выбытие основных средств (Условия выбытия, и как отражаем доходы и расходы)

Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности (Существенные аспекты, подлежащие раскрытию в формах бухгалтерской отчетности). [1]

Соблюдать правила ПБУ 6/01 «Учет основных средств» обязаны организации любых форм и сфер деятельности, кроме кредитных и бюджетных учреждений (п. 1 ПБУ). ИП вправе осуществить выбор: применять ПБУ «Основные средства» или не применять.

Под основным средством в ПБУ 6/01 понимается и принимается к бухгалтерскому учету актив, если одновременно выполняются нижеперечисленные условия, отразим их на рисунке 1.

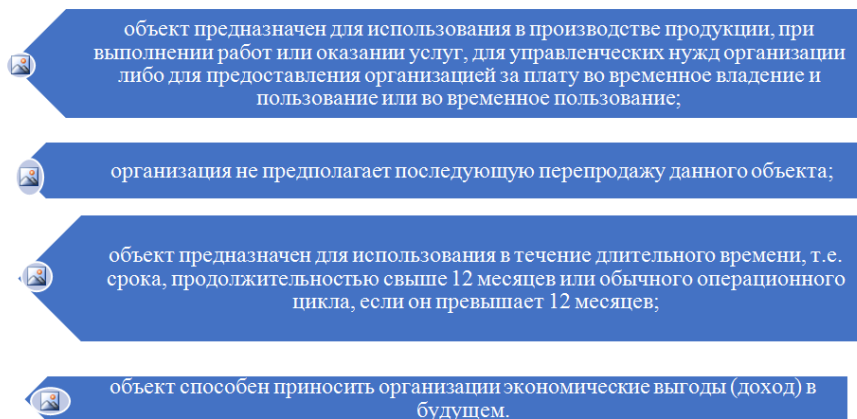


Рисунок 1 - Условия признания ОС

Некоммерческая организация принимает объект к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если он предназначен для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания данной некоммерческой организации (в т.ч. в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации), для управленческих нужд некоммерческой организации, а также если выполняются условия, прописанные во 2 и 3 пунктах вышерасположенного рисунка..

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта. [2]

В частности, в состав основных средств могут входить:

здания, сооружения; рабочие и силовые машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; вычислительная техника; транспортные средства; инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности; земельные участки; объекты природопользования; капитальные вложения в земельные участки (затраты на коренное улучшение земель) и в арендованные основные средства.

Лимит стоимости ОС для принятия в налоговом учете повышен до 100 000 рублей (п. 1 ст. 256 НК РФ и п. 1 ст. 257 НК РФ). Предельная стоимость ОС в бухучете осталась на прежнем уровне - 40 000 рублей.

По ОС, принятым на учет с начала 2016 года по первоначальной стоимости более 40 000 рублей и до 100 000 рублей, плательщикам налога на прибыль придется учитывать временные разницы между затратами в налоговом и бухучете.

Последняя редакция ПБУ 6/01 гласит, что с 20 июня 2016 года, в том числе в 2019 году, малые предприятия могут устанавливать первоначальную стоимость упрощенным способом. Для этого в 2016 году ПБУ 6/01 дополнено целым пунктом 8.1. Изменения в документ внес приказ Минфина России от 16.05.2016 № 64н. Итого все малые предприятия могут включать в первоначальную стоимость приобретенных объектов только покупную цену и затраты на монтаж. А на стоимость сооруженных объектов относить лишь сумму, уплаченную по договору строительного подряда. Прочие траты разрешено сразу пускать на расходы. Выбрав упрощенный способ, нужно прописать в учетной политике, какие именно расходы и как вы будете учитывать.

Независимо от способа учета первоначальной стоимостью объектов, внесенных в качестве вклада в уставный капитал, признается их денежная оценка, согласованная учредителями.

Основные средства, полученные безвозмездно, принимаются к учету по текущей рыночной стоимости. Это же правило применимо к ранее

неучтенным объектам, выявленным при инвентаризации. Для определения рыночной цены может понадобиться привлечь независимого оценщика.

Первоначальная стоимость может изменяться лишь строго в определенных случаях. Например, при переоценке, а также по итогам реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования или частичной ликвидации. [3]

Постепенный перенос стоимости ОС на себестоимость выпускаемой продукции называют амортизацией ОС. Она может приостанавливаться, если ремонт длится более 1 года или консервация длится более 3 месяцев.

В п. 18 рассматриваемого ПБУ зафиксировано 4 способа определения амортизации, отразим их на рисунке 2.



Рисунок 2 -Методы начисления амортизации[4]

Не амортизируются в силу прямого указания закона: земельные участки; объекты природопользования; музейные предметы и коллекции; скот; непроеизводственные объекты жилфонда; лесное, дорожное хозяйство; внешнее благоустройство.

В 1 разделе бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы» прописывается общая стоимость основных средств предприятия. В плане бухгалтерских счетов используется счет «01», который является активным и несет в себе информацию о стоимости и движении основных фондов. Отразим структуру счета «01» в таблице 1.

Таблица 1. Структура счета 01 «Основные средства»

Структура	Содержание операций	Оборот
Дебет	Остаток основных фондов на начало отчетного периода указывается в начальном сальдо, а на конец отчетного периода - в конечном сальдо; поступление ОС по ПС; увеличение первоначальной стоимости из-за переоценки, модернизации, реконструкции.	По Дебету
Кредит	Выбытие ОС; уменьшение ПС из-за переоценки	По Кредиту

Если одно ОС находится в распоряжении нескольких предприятий, то бухгалтеры должны отразить его стоимость пропорционально доле собственности.

Приведем пример типовых корреспонденций счета «01» в таблице 2.

Таблица 2. Примеры корреспонденции счета «01»

Наименование счета	Номер счета	Дебет	Кредит
Доходные вложения в материальные ценности	03	+	
Вложения во внеоборотные активы	08	+	+
Добавочный капитал	83	+	+
Амортизация ОС	02		+
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76	+	+
Уставный капитал	80	+	+
Недостатки и потери от порчи ценностей	94		+
Внутрихозяйственный расчеты	79	+	+
Прибыли и убытки	99		+

В бухгалтерском балансе ОС отражаются по остаточной стоимости:

Остаточная стоимость = первоначальная стоимость - накопленная амортизация.

Неамортизируемое имущество отражается в балансе по первоначальной стоимости.

Начало начисления амортизации — дата следующего месяца после даты ввода в эксплуатацию ОС. Прекращение начисления — следующий месяц после полного списания стоимости ОС.

После того, как балансовая стоимость ОС становится равной нулю, средство в балансе не отражается. [5]

Для проверки фактического наличия, функционального состояния, отражения информации об ОС на счетах бухгалтерского учета проводят инвентаризацию, ее правила и периодичность прописаны в Рекомендациях Министерства финансов РФ от 13 июня 1995 года N 49. Это процедура контроля над сохранностью имущества. Руководитель организации утверждает конкретную периодичность проведения инвентаризации. Проводить инвентаризацию компания должна не только по собственному имуществу, но и по взятому на хранение или арендованному. Инвентаризация проводится по месту нахождения имущества и в присутствии материально ответственного лица либо руководителя коллектива, если речь идет о коллективной материальной ответственности.

Как правило, инвентаризация ОС проводится перед годовой отчетностью. Однако законодательством установлены случаи, в которых компания обязана провести инвентаризацию: реорганизация; передача имущества в аренду; ликвидация; продажа имущества; смена материально ответственных лиц или руководителя коллектива (а также по требованию

членов коллектива или при выбытии из коллектива больше половины его участников — для участников договора о коллективной ответственности); установление фактов хищения, злоупотребления, порчи имущества; перед составлением бухгалтерской отчетности за год; чрезвычайные ситуации.

На рисунке 3 приведем пример бухгалтерских записей в ходе инвентаризации.

Описание проводки	Сумма, тыс. руб.	Д	К	Обоснование
Списана первоначальная стоимость ОС	40	01 выбытие	01	Акт о списании объекта ОС по форме ОС-4
списана амортизация ОС	12	02	01 выбытие	Бухгалтерская справка
Списана остаточная стоимость ОС	36	94	01 выбытие	
Убыток от списания ОС	36	91	94	

Рисунок 3 - Записи бухгалтера при инвентаризации

Еще одна причина, по которой фирма должна быть заинтересована в проведении инвентаризации — выросшие штрафы за ошибки в учете (ст. 15.11 КоАП в редакции закона от 30.03.2016 № 77-ФЗ). Если налоговики сами в ходе проверки компании обнаружат неучтенное имущество, то это означает искажение статьи бухгалтерской отчетности. Если оно составляет 10% и более, то минимальный размер штрафа — 5 000 руб. [6]

Литература:

- 1) Журнал «Российский Налоговый Курьер» - специализированный практический журнал для главных бухгалтеров, аудиторов и налоговых консультантов. «ПБУ 6/01:последняя редакция 2019» от 10.01.2019 [Электронный ресурс], - <https://www.rnk.ru>
- 2) Консультант Плюс. ПБУ 6/01». [Электронный ресурс], - <http://www.consultant.ru>
- 3) Журнал «Зарплата» –Практический журнал для бухгалтеров о расчете зарплаты. ПБУ 6/01 - последняя редакция для работы в 2019 году от 18.01.2019. [Электронный ресурс], - <https://www.zarplata-online.ru>
- 4) «Налог-налог – сообщество профессионалов». ПБУ 6/01 - Учет основных средств в 2018-2019 годах (нюансы) от 19.10.2018. [Электронный ресурс], - <https://nalog-nalog.ru>
- 5) «Бухсправка46». Счет 01 в бухгалтерском учете: Основные средства от 25.03.2017. [Электронный ресурс], - <https://buhpravka46.ru>
- 6) «Налог-налог – сообщество профессионалов». Порядок проведения инвентаризации основных средств от 12.03.2019. [Электронный ресурс], - <https://nalog-nalog.ru>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: В статье проанализировано использование сверхурочного времени, рассчитан экономический эффект.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, повышение эффективности, сверхурочные работы.

В рыночной экономике возрастает значение различных факторов, которые воздействуют на эффективность производства, так как в силу конкуренции результативность деятельности становится решающей предпосылкой существования и развития предприятия.

Среди факторов эффективности существенное место занимает организация труда. Даже самое современное оборудование и высокопроизводительная техника не дадут желаемого результата при низкой организации их обслуживания. Используя возможности совершенствования организации труда, можно повысить производительность труда, сократить затраты труда, что обеспечит одновременное снижение затрат на единицу продукции.

В практике организации труда и управления трудом перед работодателем часто встаёт необходимость использования труда работника за пределами нормальной продолжительности рабочего времени. Особенно этот вопрос встает остро при сжатых сроках изготовления продукции.

Примеров таких контрактов с большим объемом и сжатым сроком изготовления на предприятии достаточно. Являясь не всегда прямым исполнителем гособоронконтрактов, а одним из членов кооперации, предприятие и в частности производство вынуждено ждать оформления договора с держателем госконтракта, оформления разделительных ведомостей. После оформления договора, и поступления авансов начинается закупочная кампания, которая в связи с существующей экономической ситуацией, прекращением экономических отношений с рядом стран, тоже затягивается. Все это приводит к тому, что на производство продукции остается очень мало времени, а срывы контрактов влекут за собой потерю доверия от потребителя продукции и огромные штрафы, что крайне нежелательно для любого предприятия. В связи с этим вопрос рационального использования существующих мощностей и ресурсов предприятия встает на первое место.

Производство имеет оборудование для различных видов обработки. При невозможности производить технологические операции используются мощности предприятия в целом. В производственном процессе задействованы и металлургическое производство и гальванические цеха, а

также производство пользуется услугами транспортного цеха. Сильная инфраструктура ОАО «ЗиД» позволяет снизить зависимость производства от производителей-конкурентов.

Производственный процесс начинается с утверждения годового плана выпускаемой продукции. План утверждается заместителем генерального директора по производству и вносится в корпоративную информационную систему.[4]

Далее формируется план с разбивкой по месяцам с учетом сроков, указанных в договорах, а затем и подетальный план на месяц. Особенностью плана производства №3 является наличие у нас контрактов на несколько лет. В состав таких контрактов входит продукция, имеющая длительный производственный цикл. Так, например длительность производства машинного комплекса составляет 9-12 месяцев. Длительность производственного цикла в данном случае рассчитана исходя из равномерной загрузки работников производства в течении всего процесса изготовления, своевременной поставки материалов, комплектующих, а также деталей и сборочных единиц из других подразделений предприятия.

Также одной из особенностей работы производства является то, что не всегда держателем гособоронконтракта является ОАО «Завод им.Дегтярева». Это накладывает определенные трудности. В связи с длительностью согласования разделительных ведомостей на выполняемые работы с предприятиями-соисполнителями, оформлением контрактов между держателем госконтракта и нашим предприятием время на производство остается крайне мало.

Сдерживающим фактором является еще и то, что продукция производства носит единичный и даже опытный характер, конструкторская документация на которые подвергается изменениям в процессе производства.

Изделия подвергаются модернизации, поступают заказы на обновление того или иного изделия. Также в спектр услуг, которые могут предоставить работники нашего производства является проведение спец- и сервисного обслуживания техники, находящейся в войсках.

Также ограничения накладывает и с вступление в силу Федерального закона от 29.12.2012г №275 «О государственном оборонном заказе», по которому "расходование средств на каждый заказ должен происходить с отдельного «окрашенного» счета, что влечет за собой трудности в использовании собственных и заемных средств предприятия для начала работ, затягивается начало закупочной кампания"[2].

Срыв сроков выполнения контрактов влечет за собой наложение на предприятие штрафных санкций, а также приводит к снижению имиджа предприятия. Поэтому несмотря на все особенности контракты должны быть выполнены в срок.

Работники производства имеют огромный опыт работ с конструкторами и технологами как завода, так и с конструкторами АО «ВНИИ «Сигнал». Некоторые сотрудники — бывшие военнослужащие,

высокодисциплинированные и мотивированные работники, создающие в коллективе соответствующую атмосферу.

По вышеуказанным причинам, видно, что в процессе производства образуются узкие места, где не обойтись без работы сверх нормы, а также недозагруженные участки. В связи со всеми факторами, задерживающими производственный процесс, для выполнения контрактов в назначенный срок, приходится привлекать работников производства к сверхурочной работе и работе в выходные дни, что негативно сказывается на структуре заработной платы и приводит к незапланированным выплатам.

Используя данные предыдущих периодов, приведенных в табл.1 проанализируем использование основными рабочими производства сверхурочного времени. Из таблиц 1 видно, что в 2018 г работники почти всех профессии, которые привлекались к сверхурочной работе выработали полный фонд разрешенного сверхурочного времени, в то время как в 2018 году этот показатель снизился, по ряду профессии, таких как испытатель РЭА, монтажник РЭА, испытатель РЭА. Это произошло по причине уменьшения плана производства в части монтажных и соответственно сопутствующих им работ по регулировке и испытаниям. Показатели использования сверхурочного времени по остальным специальностям варьируются в зависимости от объема работ.

Таблица 1 Анализ использования сверхурочного времени в 2018 г

Наименование профессии	Отделение	кол-во чел.		кол-во час		Среднее количество на рабоч, час.		Изменение среднегодового показателя(+прирост, - убыль
		2018	2017	2018	2017	2018	2017	
Зуборезчик	2	1	1	120	120	120	120	0
Испытатель РЭА	3	2	2	154	240	77	120	-43
Маляр	1	7	4	715	361,5	102	90	12
Маляр	3	3	0	36	0	12	0	12
Монтажник РЭА	1	40	55	4413	6190	110	113	-2
Монтажник РЭА	3	15	15	1199	1756	80	117	-37
Оператор с ПУ	2	3	5	35	600	12	120	-108
Оператор с ПУ	3	2	0	186	0	93	0	93
Регулировщик РЭА	1	11	12	419,5	1368	38	114	-76
Регулировщик РЭА	3	1	0	10	0	10	0	10
Сварщик	3	4	4	126,5	245	32	61	-30
Сверловщик	3	1	0	45	0	45	0	45
Слесарь м/с работ	1	12	6	721	683	60	114	-54
Слесарь м/с работ	2	2	0	30	0	15	0	15
Слесарь м/с работ	3	40	15	3292	1776	82	118	-36
Токарь	2	8	0	148,5	0	19	0	19
Токарь	3	10	16	853,5	1787	85	112	-26
Токарь- расточник	3	2	3	140,5	360	70	120	-50
Фрезеровщик	2	2	0	30	0	15	0	15

Фрезеровщик	3	10	15	739,5	1700	74	113	-39
Шлифовщик	2	0	1	0	31	0	0	-31
Шлифовщик	3	1	1	110	240	110	120	-10
ИТОГО				13507	17458			0

Снижение количества использованных сверхурочных часов у оператора получено при помощи организации двухсменного рабочего режима.

Организация работы в двух-трехсменном режиме при необходимости для, однако это повлечет за собой увеличение численности работающих, что тоже идет вразрез стратегическим планам предприятия.

Можно рассмотреть вариант сверхурочной работы, однако это негативно сказывается на прибыль предприятия, поскольку эти выплаты невозможно адекватно спланировать при заключении контракта в период согласования цены на изготавливаемую продукцию. Также негативным фактом является и то, что согласно ст.99 ТК РФ работодатель должен помнить, что привлечение к сверхурочной работе допускается с письменного согласия работника и с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации. Продолжительность сверхурочной работы не должна превышать для каждого работника четырех часов в течение двух дней подряд и 120 часов в год. Эти ограничения могут привести к невозможности организовать работу на узких местах каждый день, что в свою очередь может привести к срыву сроков выполнения контрактов и потерям в виде наложения штрафных санкций.

В данной ситуации возможно привлечение недозагруженных работников производства к работе по совместительству.

Работа будет направлена на изменение функционирования производственной деятельности, а в частности на организацию работ производственных рабочих (таблица 2).

Таблица 2 Количество часов отработанных сверхурочно

Наименование работ	Количество часов	
	2017	2018
Работа в сверхурочное время	10406,00	3841,00
Работа в выходные	13110,00	9510,50
ИТОГО	23516,00	13351,50

Количество работ, проведенных в сверхурочное время в 2018 г, снизилось в связи с падением объема производства. Как видно из таблицы сверхурочное время, отработанное производственными работниками можно разделить на работу в будни и в выходные. В 2017г это время больше и приблизительно одинаково в будни и выходные. В 2018 г время, отработанное сверхурочно в выходные почти в 3 раза превышает время отработанное сверхурочно на буднях.

Таким образом, необходимо внедрять совместительство с таким режимом работы, чтобы он предусматривал работу и в выходные.

Примером такого графика может стать гибкий график работы с предоставлением выходных на неделе и рабочими субботами. Варианты графиков работ и их совместимость с производственными мощностями предстоит разработать рабочей группе.

Рассчитаем экономический эффект от внедрения, используя данные за последние два года (таблица 3).

Ввиду высокого экономического эффекта и положительного влияния разработанных рекомендаций на производственные процессы в подразделении №3, можно делать что поставленная цель достигнута.

В процессе производства образуются узкие места, где не обойтись без работы сверх нормы, а также недозагруженные участки. В связи со всеми факторами, задерживающими производственный процесс, для выполнения контрактов в назначенный срок, приходится привлекать работников производства к сверхурочной работе и работе в выходные дни, что негативно сказывается на структуре заработной платы и приводит к незапланированным выплатам.

Таблица 3 Расчет экономический эффект от внедрения

Вид непроизводительной выплаты	Значение	
	2017	2018
Оплата за сверхурочное время	814 322,75	388 307,74
Доплата за сверхурочное время	396 173,95	176 400,10
Оплата за выходной день	961 425,09	1 007 139,34
Доплата за выходной день	988 167,36	1 040 681, 08
ИТОГО	3 160 089, 15	2 612 528, 26

Итого затрат на оплату сверхурочных работ с учетом с учетом социальных отчислений в размере 31,9%:

2017 г : $3\,160\,089,15 \times 31,9\% = 4\,168\,157$ руб.

2018г : $2\,612\,528,26 \times 31,9\% = 3\,445\,925$ руб.

При организации внутреннего совместительства предполагается установление такого режима работы, чтобы были согласованы графики работ у взаимозаменяемых сотрудников таким образом, чтобы все дни недели были рабочими.

В результате проведения работ оплата за сверхурочное время превратится в оплату труда, а доплата аннулируется, таким образом получим экономию с учетом социальных выплат в размере:

2017 г: $(396\,173,95 + 988\,167,36) \times 31,9\% = 1\,825\,946$ руб.

2018 г: $(176\,400,10 + 1\,040\,681,08) \times 31,9\% = 1\,605\,330$ руб.

В результате расчета видно, что предполагаемый экономический эффект составит ориентировочно 1 500 000 руб. в год.

Кроме этого будет достигнута оптимальная загрузка токарного, фрезерного и монтажного участков подразделения №3 (рис. 1)

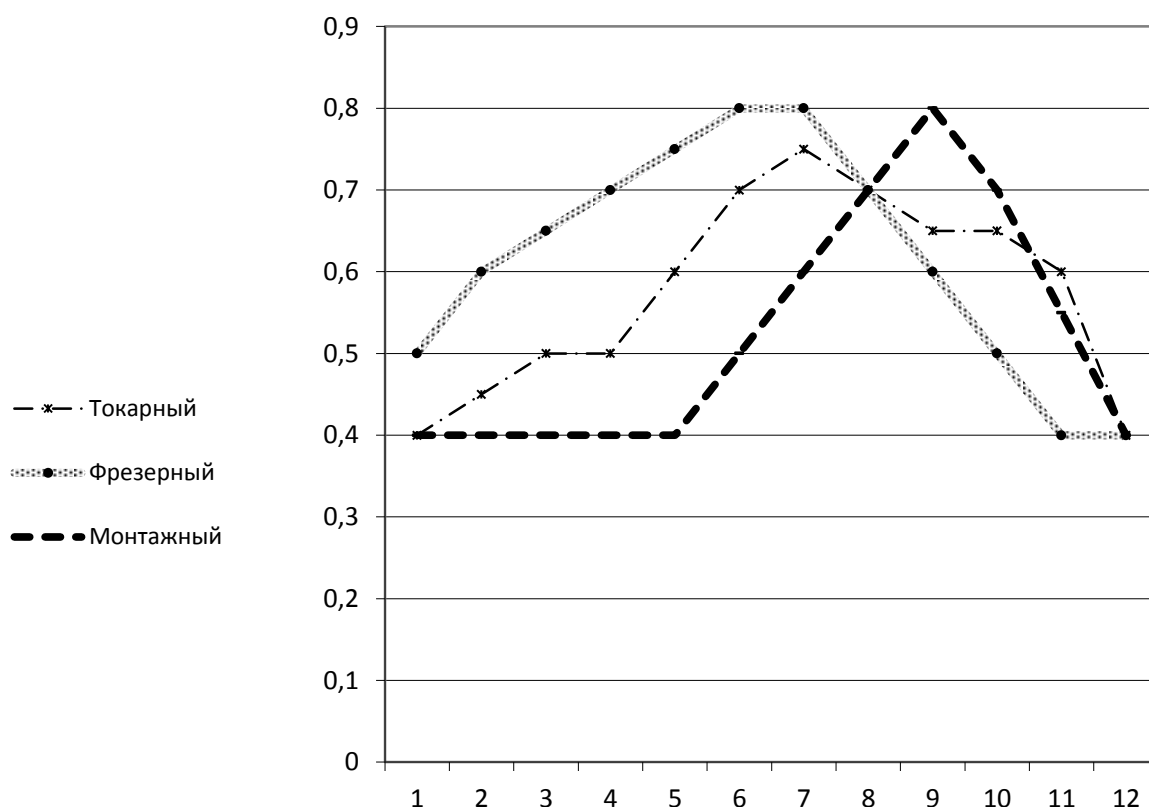


Рисунок 1 - Прогноз сезонности загрузки производственных мощностей на монтажном, токарном и фрезерных участках отделения 3 производства №3 в 2018 г.

Экономический эффект выразится в экономии заработной платы. Так если в 2017 г. фонд заработной платы в ОАО «ЗиД» составил 3141,36 млн.руб., то при использовании новой системы расчеты заработной платы, учитывающей рост производительности труда в 13,6% составит 2765,28 млн.руб. Доход от мероприятия составит разницу между фактическим и текущим фондами заработной платы: 375,5 млн. руб.

Литература

- Трудовой кодекс (ТК РФ), N 197-ФЗ от 30.12.2001 (ред. от 01.04.2019) Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О государственном оборонном заказе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019)
 2. Ропотан С. В., Шелудько О. С. Расчеты по оплате труда — современные аспекты учета и контроля // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 946-948. — URL <https://moluch.ru/archive/111/27554/> (дата обращения: 11.05.2019).
 3. <http://www.zid.ru/shareholders/buhg.php>.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация: Анализируется специальный налоговый режим для малого и среднего бизнеса – упрощенная система налогообложения (УСН). Изложены сущность и значение упрощенной системы налогообложения, рассмотрено её нормативное регулирование, а также описаны условия перехода на УСН и порядок прекращения её применения. Делаются выводы о плюсах применения УСН для предпринимателей.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, специальный налоговый режим, налоговое бремя, налоговая ставка, нормативное регулирование УСН.

Статьей 18 НК предусмотрен такой специальный режим, как упрощенная система налогообложения (далее – УСН), который компании и предприниматели могут применять при определенных условиях.

УСН на сегодняшний момент имеет большое распространение, что определяет ее главную особенность – налогоплательщик, применяющий такой режим, может значительно снизить свое налоговое бремя. Статьей 346.12 НК РФ установлено, что упрощенную систему налогообложения могут применять организации и индивидуальные предприниматели, которые осуществили переход и применяющие ее в порядке, установленном главой 26.2 НК РФ, причем работать на УСН могут организации, использующие общий режим или ЕНВД. [1]

Самым важным критерием, для перехода на такой специальный режим, является размер полученных доходов. В статье 346.12 НК РФ говорится о том, что по итогам девяти месяцев, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы должны не превысить 112,5 млн. рублей. Т.е. объем доходов организации, изъявившей желание перейти на УСН, за январь – сентября 2019 года должен составлять значение меньшее, либо равное 112,5 млн. рублей. Рассмотрим следующие два критерия, которые могут повлиять на возможность применять упрощенную систему (п. 3 ст. 346.12 НК РФ):

- остаточная стоимость основных средств не должна быть больше 150 млн. рублей;
- средняя численность работников не должна быть выше 100 человек.

Важным на сегодняшний момент является умение правильно работать на УСН, знать о требованиях и ограничениях, об свежих изменениях 2019

года, организаций малого и среднего бизнеса, так и для индивидуальных предпринимателей, а разобраться в этом поможет настоящая статья.

Рассматриваемый специальный режим позволяет значительно экономить на налогах. Статьей 346.11 предусматривается освобождение организаций на УСН от обязанности уплачивать ряд налогов, рассмотрим их на рисунке 1.

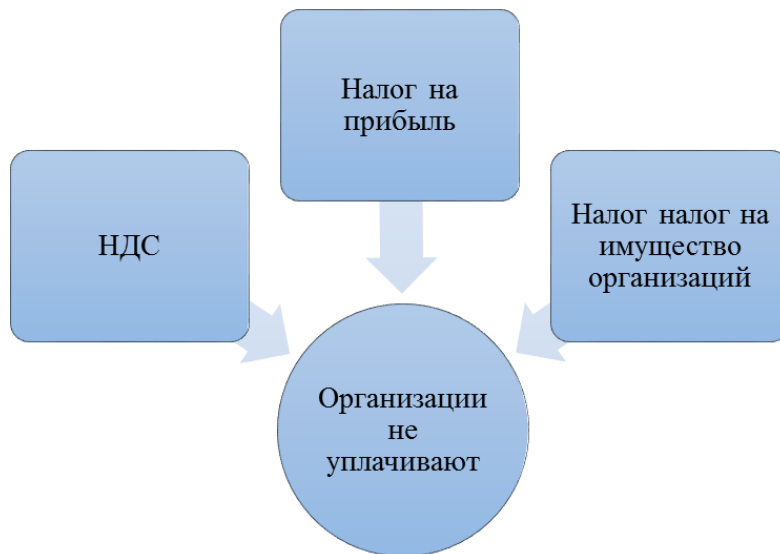


Рисунок 1 - Налоги, не уплачиваемые организациями на УСН

Также есть и исключения – налог, уплачиваемый с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктом 1.6, 3 и 4 статьи 284 НК РФ для дивидендов и процентов по отдельным видам долговых ценных бумаг; не освобождаются от налога на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества, по которым налоговая база определяется как кадастровая стоимость.

Налогоплательщиками НДС не признаются организации, использующие УСН, но исключением является налог, подлежащий уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также НДС, уплачиваемого в соответствии со статьей 174.1 НК РФ при осуществлении договоров доверительного управления и простого товарищества.

Перейти на упрощенную систему налогообложения уже существующая организация сможет лишь в том случае, если выполняется такое условие: по итогам 9 месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на УСН, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК, не превысили 112,5 млн. рублей, умноженные на коэффициент-дефлятор (в 2019 г. он равен 1,518).

Существует два типа добровольного перехода на УСН (рисунок 2).

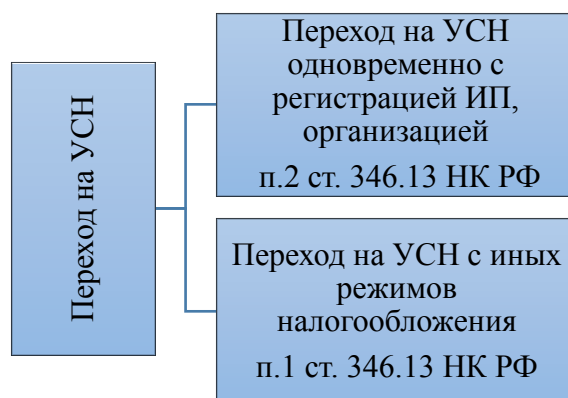


Рисунок 2 - Типы перехода на УСН

Согласно первому варианту перехода на упрощённую систему налогообложения: уведомление вместе с пакетом документов может быть подано на регистрацию, а также если какой-то причине налогоплательщик этого не сделал, то у него есть еще 30 дней на размышление. Во втором случае переход на УСН может осуществиться только со следующего календарного года, а уведомление нужно будет подать не позднее 31 декабря.

Упрощенная система налогообложения предполагает выбор объекта налогообложения просто доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов – «доходы минус расходы» (ст. 346.14 НК РФ).

В статье 346.21 НК РФ установлен метод расчета (рисунок 3)



Рисунок 3 - Формула расчета налога

В рамках упрощенной системы налогообложения налоговые ставки зависят от выбранного ИП или организацией объекта налогообложения (таблица 1)

Таблица 1. Налоговые ставки

Ставка	Объект налогообложения
6% или снижена до 1%	«доходы»
	Согласно законам субъектов РФ ставка может быть снижена до 1%. Налог уплачивается с суммы доходов. При расчёте платежа за 1 квартал берутся доходы за квартал, за полугодие – доходы за полугодие и т. д.
15%	«доходы минус расходы»

При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий. В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода.

Для предпринимателей, выбравших объект "доходы минус расходы", действует правило минимального налога: если по итогам года сумма исчисленного налога оказалась меньше 1% полученных за год доходов, уплачивается минимальный налог в размере 1% от полученных доходов.

Рассмотрим пример расчета размера авансового платежа для объекта «доходы минус расходы»:

За налоговый период предприниматель получил доходы в размере 27 000 000 руб., а его расходы составили 26 500 000 руб.

- 1) находим налоговую базу:
 $27\,000\,000 \text{ руб.} - 26\,500\,000 \text{ руб.} = 500\,000 \text{ руб.}$
- 2) рассчитываем сумму налога:
 $500\,000 \text{ руб.} * 15\% = 75\,000 \text{ руб.}$
- 3) минимальный налог будет равен:
 $27\,000\,000 \text{ руб.} * 1\% = 270\,000 \text{ руб.}$

Уплатить нужно именно эту сумму, а не сумму налога, исчисленную в общем порядке.

Для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению (п. 4 ст. 346.20 НК РФ), согласно законам субъектов Российской Федерации, на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0%. Период действия этих налоговых каникул - по 2020 г.

Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не вправе до окончания налогового периода (рисунок 4). Налоговый период – год.

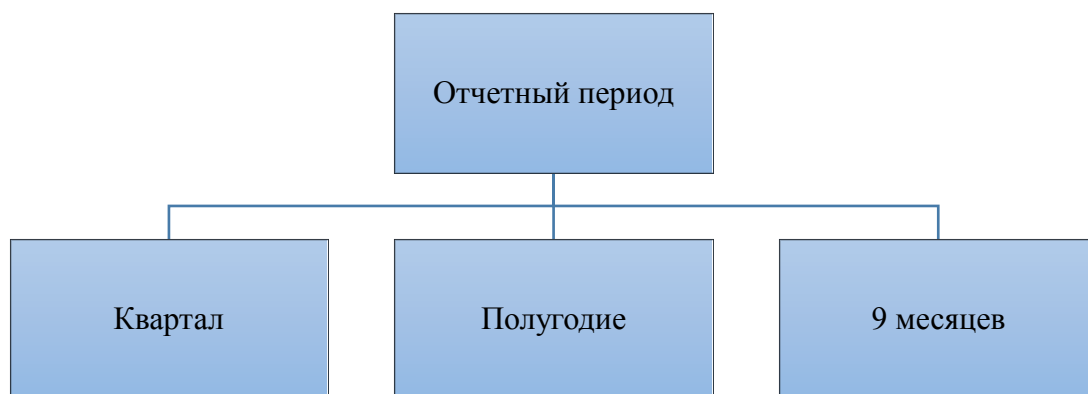


Рисунок 4 - Отчетный период

Место оплаты налога у организаций и у ИП несколько отличается: организации уплачивают налог и авансовые платежи по месту своего нахождения, а индивидуальные предприниматели - по месту своего жительства. Рассмотрим порядок уплаты налога.

1. Осуществляется оплата налога авансом. Не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет налога по итогам налогового (отчетного) периода (года) (п.5 ст. 346.21 НК РФ)

2. Заполнение и подача декларации по УСН:

Для организаций – не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Индивидуальные предприниматели – не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

3. Осуществляется оплата налога по итогам года:

Организации – не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Индивидуальные предприниматели - не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Если последний день срока уплаты налога (авансового платежа) выпадает на выходной или нерабочий праздничный день, перечислить налог плательщик обязан в ближайший следующий за ним рабочий день.

Рассмотрим порядок и сроки представления налоговой декларации.

Налоговая декларация предоставляется по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя.

- Организации - не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом

- Индивидуальные предприниматели - не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом

Приказом ФНС России от 26.02.2016 № ММВ-7-3/99@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в электронной форме (зарегистрирован в Минюсте России 25.03.2016 № 41552) утверждены форма налоговой декларации и порядок ее заполнения.

Упрощённая система налогообложения имеет множество преимуществ по сравнению с общим налоговым режимом. Она даёт возможность снизить налоговое бремя путём освобождения от уплаты целого ряда налогов. Вместо них в бюджет вносится единый налог, что позволяет предприятию увеличивать свои доходы. УСН представляет собой легальный способ экономии на налогах. [3]

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ: Принят ГД ФС РФ 19.04.2000, (ред. от 01.05.2019) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.ru>
3. Игнатова И. О. Использование упрощённой системы налогообложения малыми предприятиями // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.). — СПб. Свое издательство, 2019. — С. 29-32. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/329/14983/> (дата обращения: 30.04.2019).
4. Андреева В. А. Упрощённая система налогообложения / В. А. Андреева, А. В. Баятин, А. Р. Хаметова // Символ науки. — 2016. — № 12–1. — С. 27–30.
5. Ворожейкина И. В. Особенности налогообложения субъектов малого бизнеса / И. В. Ворожейкина // Молодой учёный. — 2017. — № 51 (185). — С. 148–150.

Якушенко Н.А., студентка 3 курса
Косинец Т.В., к.пед.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

К ВОПРОСУ О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье представлены основы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса, рассмотрены различные системы налогообложения, а также нововведения, связанные с применением специальных налоговых режимов.

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, упрощённая система налогообложения, единый налог на вменённый доход, патент.

Развитие субъектов малого и среднего бизнеса является неотъемлемой частью эффективного функционирования рыночной экономики. Развитие сферы малого бизнеса важно для экономики государства. Доля малого и среднего бизнеса в экономике России постепенно растёт, по данным Росстата за 2017 год она составила 21,9%.

Малый и средний бизнес имеет возможность, как использовать общий режим налогообложения, так и применять специальные налоговые режимы и определенные льготы согласно законодательству.

Предприятия, которые являются субъектами малого бизнеса, могут уменьшить суммы подлежащих к уплате налогов за счёт применения специальных налоговых режимов. Виды специальных режимов представлены на рисунке 1.

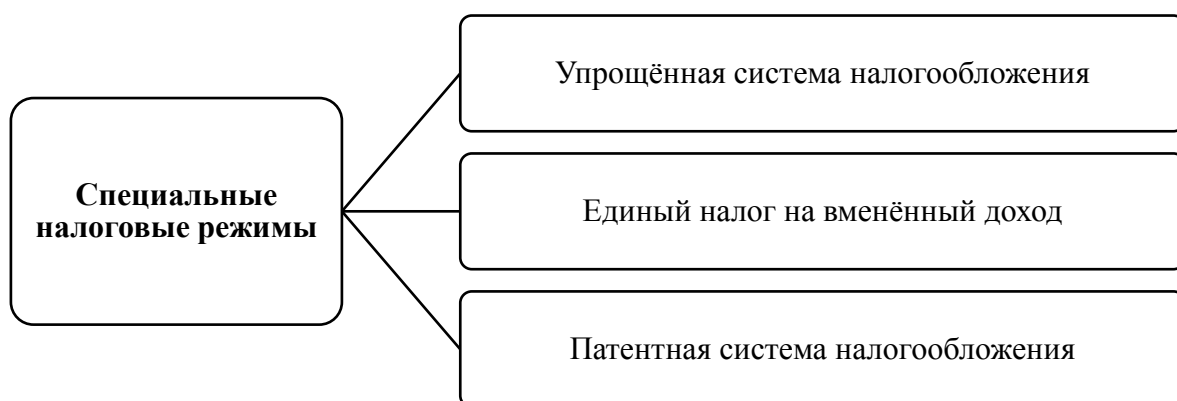


Рисунок 1 – Виды специальных налоговых режимов

Рассмотрим упрощенную систему налогообложения.

Порядок и особенности налогообложения в данном случае регламентируются главой 26.2 Налогового кодекса. Ограничений по видам деятельности при упрощённой системе налогообложения не имеется. Важно правильно определить для своего предприятия один из двух предлагаемых объектов налогообложения. Либо это доходы, тогда налоговая ставка составляет 6%, либо это доходы, уменьшенные на расходы, в таком случае налоговая ставка равна 15%. Необходимо помнить о том, какие доходы учитываются при определении налоговой базы, а с каких платить налог не нужно. Существует возможность для организаций и индивидуальных предприятий осуществлять авансовые платежи по налогу. Если сумма рассчитанного единого налога получается менее чем 1% от полученных доходов, к уплате в бюджет подлежит минимальное значение налога – 1% от дохода. Предоставлять декларации в налоговые органы при данном специальном режиме нужно 1 раз в год.

С 2019 года действуют изменения, касающиеся упрощённой системы налогообложения. Теперь организации смогут учитывать больше расходов при расчете единого налога. В частности, предприятия, которые используют объект налогообложения доходы минус расходы, включают оплату за проезд грузовых автомобилей массой более 12 тонн в расходы полностью. Также с начала года предприятия учитывают в расходах на оплату труда стоимость путевок и санаторно-курортного лечения для работников и их родственников.

Следующее изменение – для субъектов на упрощённой системе налогообложения отменили льготный тариф страховых взносов. Теперь они должны платить взносы по общим установленным правилам. Льготный тариф страховых взносов, который составляет 20%, сохраняется только для благотворительных и некоммерческих компаний на упрощённой системе налогообложения. Данные организации смогут платить взносы по данной пониженной ставке до 2024 года.

Далее рассмотрим единый налог на вменённый доход. Согласно нормативно-правовым актам предполагается, что данный специальный режим будет действовать только до 2021 года. Основные положения по этому виду налога содержатся в главе 26.3 Налогового кодекса. ЕНВД применяется

только в отношении отдельных видов деятельности. К ним, в частности, относятся розничная торговля, общественное питание, услуги стоянок. В каждом субъекте страны местные органы власти самостоятельно решают, по каким видам деятельности налогоплательщики вправе перейти на ЕНВД.

В некоторых регионах, например, в Москве, единый налог на вменённый доход не установлен. Единый налог на вменённый доход предполагает применение ставки 15% с вменённого дохода, то есть предполагаемого дохода. Вменённый доход не зависит от фактического дохода, получаемого субъектами малого предпринимательства.

Переход субъекта малого предпринимательства на уплату единого налога на вменённый доход не требует применения данной системы налогообложения на предприятие целиком, можно перевести только отдельные виды деятельности предприятия. Если индивидуальный предприниматель или организация одновременно осуществляют другие виды предпринимательства, на которые единый налог на вменённый доход применить нельзя, то в данном случае по ним необходимо уплачивать налоги и представлять отчёты в налоговые органы в зависимости от применяемого режима налогообложения: общего или упрощённого.

Для индивидуальных предпринимателей существует возможность использовать патент. Основные положения такой системы указаны в главе 26.5 Налогового кодекса РФ. Патент также применяется в отношении отдельных видов деятельности. Количество работников ИП не должно превышать 15 человек. При этом учитывается их численность не только по видам деятельности на патентной системе, но и на других налоговых режимах. Годовой доход индивидуального предпринимателя на патентной системе не должен превышать установленную величину – 60 миллионов рублей. В случае совмещения патента с другими налоговыми режимами, доходы индивидуального предпринимателя учитываются в целом и по остальным видам деятельности.

В некоторых субъектах РФ существуют льготные условия по патентной системе налогообложения для новых индивидуальных предпринимателей. Физические лица, которые регистрируются как индивидуальный предприниматель в первый раз, имеют право получить патент по налоговой ставке 0 % в течение двух лет. Таким образом, патент выдаётся бесплатно. Такие налоговые каникулы применимы только для видов деятельности, установленных региональными властями. Это те направления деятельности, развитие которых необходимо на территории региона.

При этом индивидуальные предприниматели по-прежнему обязаны уплачивать платежи в пенсионный, медицинский и страховой фонды.

Различия таких специальных налоговых режимов, как ЕНВД и ПСН представлены в таблице 1.

Данные системы налогообложения имеют разные требования и свои особенности уплаты налога.

Таблица 1. Сравнительный анализ единого налога на вменённый доход и патентной системы налогообложения

Параметры сравнения	ЕНВД	ПСН
Объект налогообложения	Вменённый доход	Потенциально возможный к получению годовой доход
Налоги к уплате	Единый налог на вменённый доход	Платежи за получение патентов
Налоговая ставка	15 %	6%
Численность работников	<100 чел.	≤15 чел
Отчетный период	Нет	Нет
Налоговый период	Квартал	От 1 до 12 месяцев в зависимости от срока действия патента
Продолжение таблицы 1		
Предоставление налоговой декларации	Предоставляется по итогам квартала	Нет
Ведение бухучёта и представление бухгалтерской отчетности в налоговый орган	Ведется и предоставляется 1 раз в год	Нет
Налоговый учет	Раздельный учет физических показателей по видам деятельности и системам налогообложения	Учет доходов от реализации ведется в книге учета доходов
Уменьшение суммы исчисленного налога	Не более чем на 50 % на сумму уплаченных взносов в ПФР, ФСС, ФФОМС	Нет

Субъекты среднего бизнеса не имеют возможности применять специальные налоговые режимы, поскольку не соответствуют критериям, которые указаны для специальных налоговых режимов.

С 2019 года было введено положение, согласно которому субъекты малого предпринимательства имеют право получить страховое возмещение при лишении банка лицензии. Для этого счёт или вклад предприятия должен быть открыт в банке, который указан в системе страхования вкладов.

Рассмотрим особенности применения контрольно-кассовой техники субъектами малого предпринимательства.

С 2017 года начался новый этап в применении контрольно-кассовой техники: переход на онлайн-кассы стал обязателен. Но принятие Федерального закона от 27.11.2017 № 349-ФЗ внесло некоторые новые положения в Налоговый кодекс. Не применять кассы при условии выдачи документа, подтверждающего факт осуществления расчетов, могут индивидуальные предприятия и организации на ЕНВД, а также индивидуальные предприниматели на патентной системе налогообложения, осуществляющие определённые виды деятельности.

К примеру, сюда относятся индивидуальные предприниматели, занимающиеся ремонтом обуви и одежды, изготовлением ключей. Для данных субъектов малого бизнеса действует отсрочка до 1 июня 2019 года.

Цель такой меры является поддержка предпринимателей, дать им время подготовиться: и к работе по новому порядку, и к расходам на технику. Все предложения по отсрочке до 2021 года Госдума отклонила.

До 2021 года отложено только требование указывать в чеке наименования товаров, это тоже касается только индивидуальных предпринимателей на УСН, ПСН и ЕНВД, кроме тех, которые торгуют подакцизными товарами. Они могут не указывать товар в кассовом чеке и на электронном бланке строгой отчетности до 1 февраля 2021 года.

Также одобрение указанного закона даёт возможность индивидуальным предпринимателям, применяющих ЕНВД или ПСН, уменьшать налог на расходы по приобретению онлайн-кассы, включенной в реестр контрольно-кассовой техники, но в размере не более 18000 рублей на каждый приобретённый экземпляр.

Таким образом, для развития малых предприятий создаются условия, позволяющие выбрать подходящую налоговую систему. Налогообложение предприятий малого и среднего бизнеса зависит от многих факторов: выбранной системы налогообложения, изменений законодательства, учётной политики. Каждая из систем налогообложения имеет свои особенности, необходимо проанализировать структуру деятельности организации и выбрать ту систему, которая будет наиболее оптимальной при существующих условиях.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]–URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ (дата обращения: 22.04.2019)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 15.04.2019) [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 22.04.2019)
3. Федеральный закон от 27.11.2017 N 349-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283506/ (дата обращения: 27.04.2019)
4. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 27.04.2019)
5. Шишкина А. А. Малый и средний бизнес: проблемы и перспективы развития // Молодой ученый. – 2017 – №18. – С. 192-195 – URL <https://moluch.ru/archive/152/43179/> (дата обращения: 27.04.2019).

СЕКЦИЯ 3

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

Аванесян Н.Л., студентка 4 курса напр. «Бизнес-информатика»,
Виноградов Д. В., ст. пр. кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Россия

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье раскрывается сущность мобильного приложения, его виды, а также жизненный цикл. Анализируются преимущества от применения мобильного приложения для бизнеса. Показаны примеры приложений различных компаний.

Ключевые слова: бизнес, информационные технологии, мобильные приложения.

Интернет-революция стала предпосылкой наступления эры мобильных технологий. В настоящее время происходит активное использование новых эффективных инструментов, которые в современном мире совершили прорыв наряду с мобильными устройствами. Речь идет о мобильных приложениях.

Существует большое количество мобильных приложений различных функций, наиболее востребованными из которых являются развлекательная и утилитарная (бытовая). Люди используют мобильные приложения для интернет-шопинга, оплаты коммунальных услуг, доступа к банковским счетам, чтения книг и журналов, общения с друзьями и т. п.

Так что же такое мобильное приложение? Это программное обеспечение, которое предназначено для работы на различных мобильных устройствах [1].

Согласно отчету App Annie (платформа анализа данных о мобильных приложениях) в 2018 году было установлено 194 млрд приложений; 101 млрд долларов потратили пользователи в магазинах мобильных приложений по всему миру; 3 часа в среднем провёл среднестатистический пользователь в мобильных приложениях; на 30% выше вовлечённость представителей поколения Z в неигровых приложениях по сравнению с представителями более старших поколений [2].

App Annie также составила рейтинг популярных мобильных приложений 2018 года. В тройку лидеров вошли: Facebook, WhatsApp, Facebook Messenger.

Сегодня выделяют 3 основных вида мобильного приложения[3]:

1. Нативные приложения - это приложения, разработанные на языках программирования определенной платформы (Apple, Android или Windows).

2. Web-приложения - это приложения, использующие веб-технологии для работы на мобильном устройстве. По своей сути, это мобильные версии сайта с расширенным интерактивом.

3. Гибридные приложения - это мобильные приложения, представляющие собой сочетание нативных и Web -приложений.

Жизненный цикл мобильного приложения проходит следующие этапы[4]:

1. Анализ.

В этот этап входит определение целей и задач приложения, определение требований к дизайну и функционалу, разработка технического задания, составление сметы и календарного плана.

2. Проектирование.

На этом этапе определяются механизмы взаимодействия приложения с пользователем, аппаратным и программным обеспечением, а также разрабатывается пользовательский интерфейс.

3. Программирование/кодирование.

Здесь идет процесс написания программного кода приложения.

4. Тестирование.

Этап предполагает проверку корректности работы приложения и исправление выявленных ошибок.

5. Развертывание.

Релиз приложения, его публикация в магазинах приложений (GooglePlay, App Store и др.).

6. Сопровождение/поддержка

Дальнейшее взаимодействие с пользователями, фиксация ошибок, выпуск обновлений.

Для чего же необходимо мобильное приложение компаниям? Чем оно может помочь фирмам успешно функционировать на рынке?

В таблице 1 представлены главные преимущества мобильного приложения для компаний [5].

Таблица 1. Преимущества для компаний от использования мобильного приложения

№	Преимущество	Характеристика
1.	Дополнительный источник заказов	Мобильное приложение часто рассматривают как еще один источник прибыли. Ведь с помощью него можно делать заказы, бронировать билеты, совершать покупки прямо с мобильных устройств.
2.	Привлечение новых клиентов	Сейчас люди не представляют свою жизнь без информационных технологий, мобильных устройств и т. д., и проводят большую часть своего времени в Интернете. Поэтому многие компании делают ставку именно на мобильные приложения.
3.	Повышение продаж	Компании, которые предлагают свои товары и услуги, могут реализовывать их продажу и в мобильном приложении, как в одном из источников продаж. В данный момент, люди активно заказывают еду, цветы, бытовую технику и другое с помощью мобильных приложений.

4.	Обратная связь с клиентами	Push-уведомления и рассылки новостей обеспечивают постоянную связь с клиентами. Так компания напоминает о себе и стимулирует потребителей к покупкам.
5.	Повышение лояльности клиентов	Если компания заботится о том, чтобы клиенты пользовались ее услугами в удобном мобильном формате, если она готова потратить деньги для удобства покупателей и решить проблему клиента — это идеальная компания, от которой не уходят.
6.	Отстройка от конкурентов	Мобильное приложение - хороший способ выделиться компании в своей отрасли, догнать и перегнать более успешных конкурентов.

Необходимо отметить, что несмотря на глобальную популярность, мобильные приложения все равно не вытеснят все каналы продвижения бизнеса. Это дополнительный канал для привлечения клиентов. И в совокупности с работающим сайтом, представительствами в социальных сетях и др. предприятие может вполне хорошо раскрутиться и стать успешным.

Большинство компаний, которые идут в ногу со временем, давно уже используют мобильные приложения, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Ниже представлены примеры приложений различных компаний.

- «Пятерочка»

Мобильное приложение известной сети магазинов по выбору еды, напитков и товаров для дома. Оповещает об акциях и скидках, показывает каталог товаров, дает информацию о ближайших магазинах и часах их работы.

- Starbucks

Мобильное приложение американской компании по продаже кофе и одноименная сеть кофеен было запущено в 2011 году. Сейчас это удобный способ оплаты в магазине или пропустить линию и заказать вперед. Вознаграждения строятся прямо, при оплате в приложении накапливаются «звезды», за которые потом можно получать бесплатные напитки и еду.

- Яндекс

Сервис онлайн-заказа такси через мобильное приложение от Яндекс работает на лояльность. Сервис определяет ваше месторасположение, ближайшее свободное такси, рассчитывает время и стоимость поездки. Оплату можно осуществить как наличными, так и банковской картой. Данное приложение упрощает процесс заказа такси, позволяет добраться до нужного места быстро и недорого.

Таким образом, рынок мобильных приложений растет стремительно. Эта огромная отрасль расширяется с каждым днем и останавливаться пока не собирается. Количество компаний, которые разработали мобильные приложения и используют их в своей деятельности, также растет. Бизнес понимает преимущества применения мобильных приложений: повышение продаж, привлечение новых клиентов, обратная связь с клиентами и пр. И в зависимости от бизнес-модели, решаемых задач, потребностей клиентов и

возможностей, многие компании подбирают и разрабатывают приложение и его функционал.

Литература:

1. Мобильное приложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/Eu4D3>
2. Отчёт App Annie: весь рынок мобильных приложений за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5bee94ac7c03d700aa4e5464/otchet-app-annie-ves-rynok-mobilnyh-prilozhenii-za-2018-god-5c49c6ea3bf2f400af71ce84>
3. Типы мобильных приложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studref.com/463511/informatika/tipy_mobilnyh_prilozheniy
4. Разработка мобильных приложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shigina-android.blogspot.com/2015/03/7.html>
5. Мобильные приложения для бизнеса: нужны ли они вашей компании? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://envybox.io/blog/mobilnye-prilozhenija-dlja-biznesa-nuzhny-li-oni-vashej-kompanii/>.

Аванесян Н.Л., студентка 4 курса,
Тесленко И.Б., д.э.н., профессор кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
Владимирский государственный университет имени А. Г. и Н. Г. Столетовых, г. Владимир, Россия

СТРАХОВАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ: ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению возможностей использования социальных сетей страховыми компаниями. Представлен Social Media Marketing, как современное средство продвижения компании, выявлены его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: страховая отрасль, информационные технологии, социальная сеть, SMM-продвижение.

На современном страховом рынке информационные технологии – это та движущая сила, которая позволяет страховым компаниям успешно взаимодействовать со все более требовательными и нетерпеливыми клиентами. Потребители, прекрасно разбираясь в технологических новинках и активно используя их в повседневной жизни, ожидают соответствующего технологичного уровня обслуживания и от страховщиков.

Одним из способов использования информационных технологий в страховой отрасли является создание представительства в социальных сетях.

Под социальной сетью понимается платформа, онлайн-сервис или веб-сайт, которые предназначены для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений в сети Интернет [1].

Создание представительства можно представить как декомпозицию бизнес-процесса «Развитие страховой компании» (см. рисунок 1).

Описание:

Входная информация - «Конкурентная среда», «Цифровые технологии», «Показатели деятельности компании» вынуждают страховую компанию приступить к «Разработке целей и концепции развития», одной из функций бизнес-процесса «Развитие страховой компании». Это проводится для того, чтобы поддерживать конкурентоспособность и функционирование компании. Определяя стратегию развития, Руководство «Подготавливает и принимает решение о проекте развития». В ходе создания и управления проектом, оно «Обосновывает и выбирает направление развития компании», т. е. среди списка альтернатив выделяется приоритетное направление развития, которого компания планирует придерживаться для достижения своих целей и получения определенных результатов. В нашем случае, приоритетным направлением оказалось «Создание представительства в социальной сети», потому что:

- это хорошая реклама сферы страхования: общение в социальных сетях не сильно отличается от общения в реальной жизни, только в социальных сетях все прозрачнее и проще;
- реклама в соцсетях выгоднее наружной рекламы;
- возможно охватить большую аудиторию, получить информации о клиентах;
- возможно повлиять на восприятие бренда;
- быстрая обратная связь: клиенты быстро получают ответ на интересующие их вопросы.

В осуществлении Создания представительства принимают участие Сотрудники, а материальной базой служат Технические средства.

Весь процесс развития, начиная с разработки целей и заканчивая созданием представительства, будут регламентировать «Устав организации», «Правила и процедуры», «Законодательство РФ». Эти управляющие воздействия определяют условия, которые должны быть выполнены.

Итогом процесса развития станут следующие результаты: «Расширение клиентской базы», «Увеличение прибыли» и «Увеличение стоимости бизнеса».

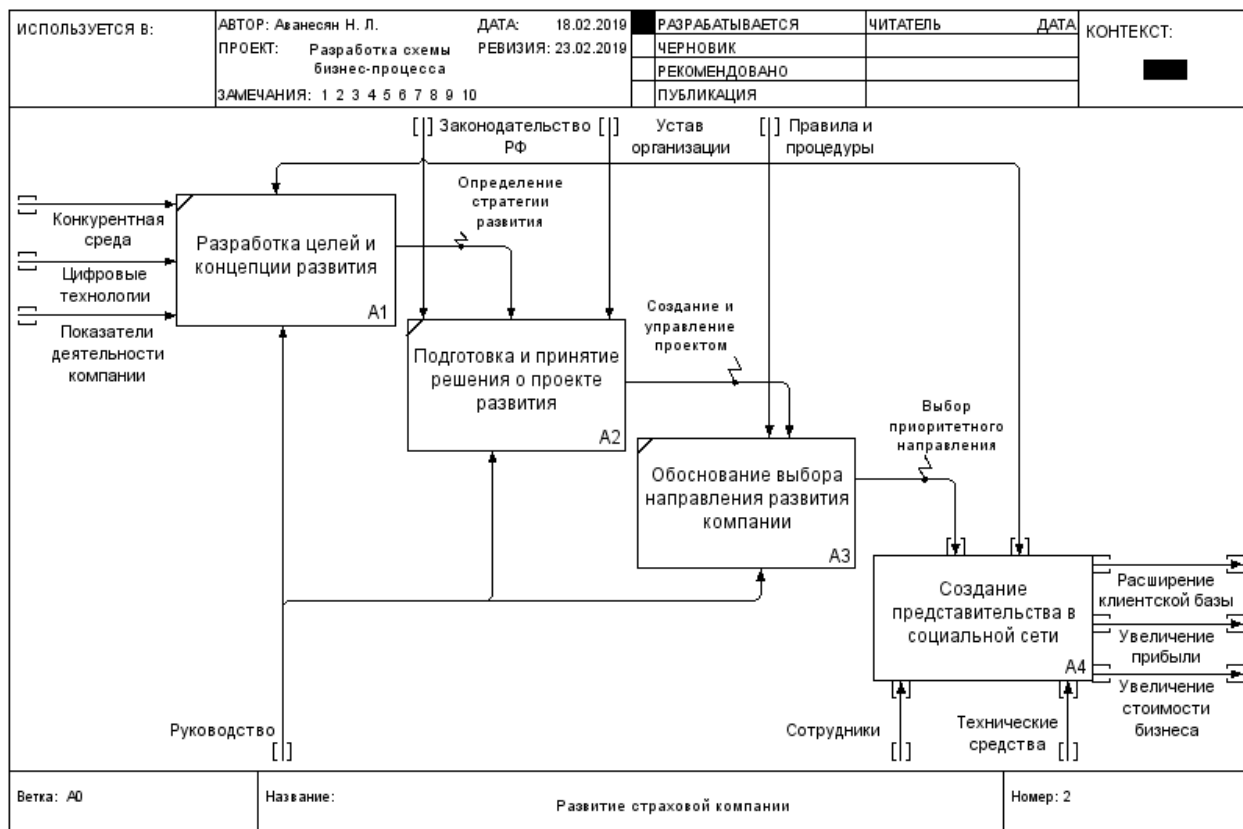


Рисунок 1- Декомпозиция бизнес-процесса «Развитие страховой компании»

Итак, определившись с приоритетным направлением, возникает вопрос: как его реализовать? Ответ на него показан на рисунке 2, где приведены общие шаги создания сообщества в социальной сети.

Описание:

Процесс начинается с того, что Администратор, выбирая соответствующие функции, «Создает сообщество в социальной сети». Следующим этапом является «Установка базовых настроек», т.е. ввод основной информации. Заключительный шаг – «Наполнение группы». Администратор и Сотрудники, используя технические средства, а также Информацию и медиафайлы, создают контент для Представительства, помещают самую актуальную информацию о компании.

Все эти действия регламентируют «Свод правил социальной сети» и «Законодательство РФ».

Одними же из результатов функции бизнес-процесса могут быть уже хорошо «Функционирующая группа», «Расширение клиентской базы» или «Увеличение стоимости бизнеса».

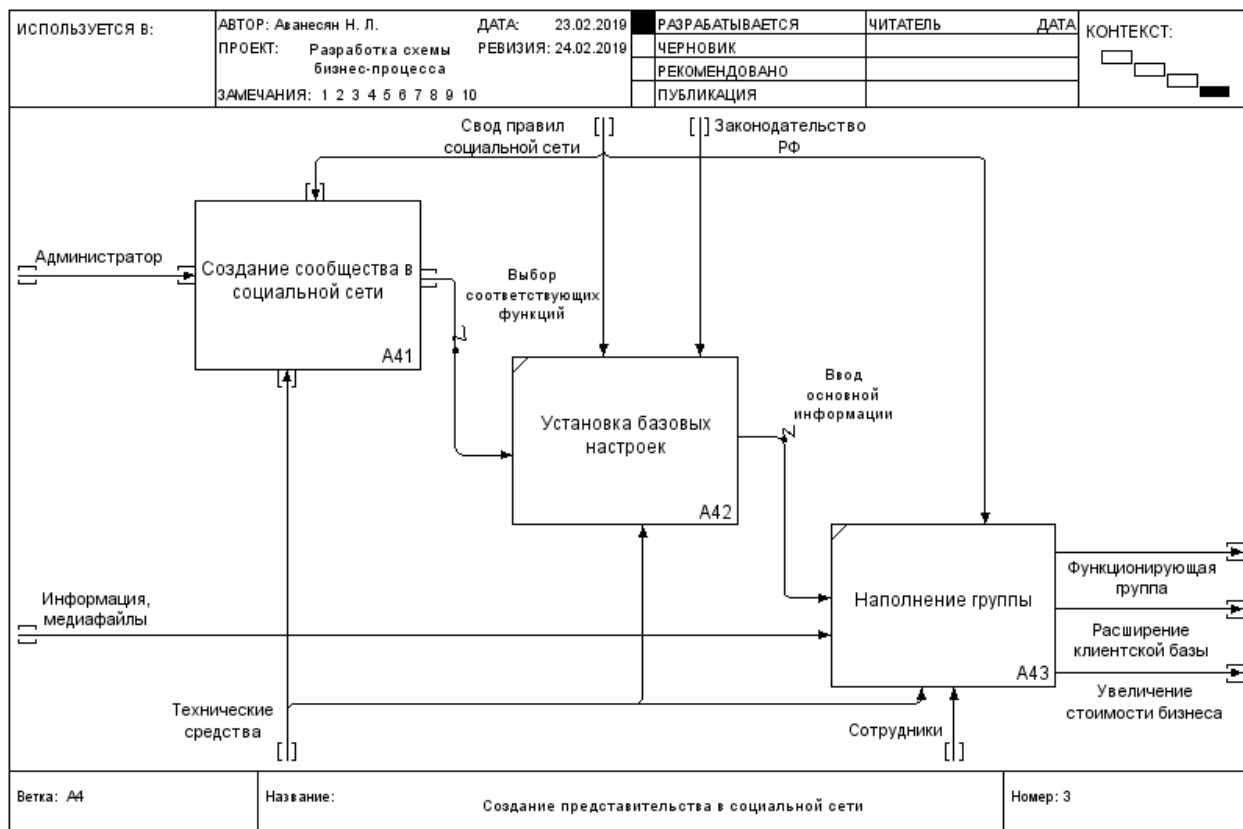


Рисунок 2 - Декомпозиция процесса «Создание представительства в социальной сети»

После того, как сообщество, наполненное контентом, уже создано, начинается активная его работа. Один из процессов осуществления страховой компанией своей деятельности в социальной сети показан на рисунке 3.

Описание:

Взаимодействие клиента и страховой компании в социальной сети начинается с того, что Клиент задает «Вопрос представителю страховой компании». Рассматривая запрос, Представитель сначала должен «Идентифицировать пользователя». Идентификация может заключаться, например, в сообщении клиентом номера страхового полиса, ответа на секретный вопрос и т.д. После успешной идентификации происходит собственно «Обработка запроса клиента».

Все эти действия регламентируются «Правилами и процедурами» и «Уставом организации».

Итогом процесса является «Получение ответа» клиентом.

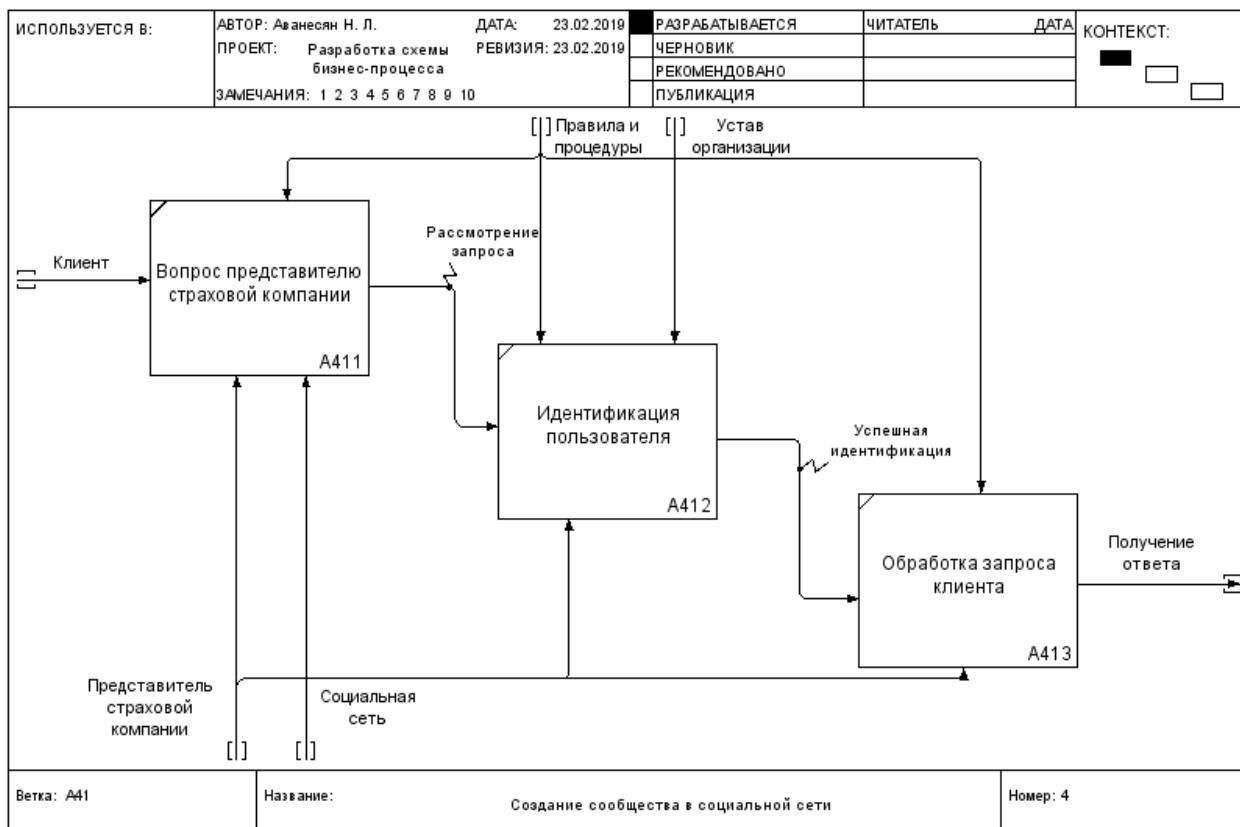


Рисунок 3 - Декомпозиция процесса «Создание сообщества в социальной сети»

Существует множество социальных сетей. Какую именно использовать - личный выбор каждой компании. У всех сервисов есть свои особенности, достоинства и недостатки. Поэтому определить, какая из социальных сетей лучше и более оптимальна трудно и даже бесполезно. Но есть возможность сравнить их и выбрать наиболее оптимально подходящую сеть.

Ниже перечислены одни из самых популярных соцсетей [2].

Facebook (США) – социальная сеть общего характера. Была запущена в 2004 году и на данный момент имеет 2000000000+ аккаунтов. Регистрация в социальной сети – открытая.

Instagram (США) - социальная сеть с упором на выкладывание пользователем фотографий. Была запущена в 2010 году и на данный момент имеет 1000000000+ аккаунтов. Регистрация в социальной сети – открытая.

Twitter (США) – сеть общего характера. Микро-блог. Была запущена в 2006 году и на данный момент имеет 1300000000+ аккаунтов. Регистрация в социальной сети - открытая.

ВКонтакте (Россия) – сеть общего характера. Была запущена в 2006 году и на данный момент имеет 500000000+ аккаунтов. Регистрация в социальной сети - открытая.

Стоит добавить, что определить универсальную социальную сеть на все случаи жизни невозможно. Каждый пользователь выбирает тот проект, который соответствует его интересам. Что касается компаний, то они

используют соцсети для осуществления своей деятельности в Интернете, своего продвижения. И выбирают площадки, которые максимально эффективно могут это сделать.

В настоящее время набирает обороты так называемое SMM-продвижение (Social Media Marketing), то есть продвижение в социальных сетях, которое служит отличным способом привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости бренда.

SMM-продвижение состоит из следующих этапов:

1. Определение целей и задач компании.
2. Определение целевой аудитории.
3. Выбор площадок для реализации продвижения.
4. Разработка контентной стратегии (стратегия информационного наполнения ресурса).
5. Определение системы метрик.
6. Определение необходимых ресурсов.
7. Разработка календарного плана.
8. Оценка эффективности и коррекция компании.

Благодаря продвижению в соцсетях появляется возможность напрямую влиять на целевую аудиторию, выбирать площадки этой аудитории, и соответствующие средства связи, общения с ней, при этом меньше взаимодействуя с не заинтересованными людьми.

С помощью SMM решается ряд задач[3]:

1. Брендинг, продвижение бренда.
2. Увеличение лояльности и известности продукта.
3. PR, информационная поддержка.
4. Рост посещаемости сайта.

Маркетинг социальных медиа имеет свои стандартные инструменты. К ним относятся [3]:

- создание, оформление, наполнение материалами (ведение) блога на различных платформах;
- продвижение блога;
- информационные сообщения в тематических сообществах, поддержка дискуссий, ответы на комментарии;
- работа с популярными тематическими форумами: запуск и поддержка обсуждений, скрытый маркетинг (агенты влияния);
- ведение дискуссий от имени компании (прямой маркетинг);
- прямая реклама в тематических сообществах и на страницах популярных блоггеров;
- вирусный маркетинг;
- мониторинг позитивной и негативной информации, создание положительного информационного фона;
- оптимизация интернет ресурсов компании под социальные медиа (SMO).

SMM удобны для большинства организаций и компаний, в том числе и страховых, нуждающихся в привлечении целевой аудитории. Есть возможность спокойно продвигать товары, услуги, стартапы, СМИ, разнообразные бренды и их дилеры.

В данный момент набирают обороты такие направления SMM-маркетинга [4]:

- бурный рост площадок социальных сетей;
- увеличение интереса к блогам;
- превращение контента из развлекательного в познавательный;
- специализация некоторых направлений маркетинга, возникновение SMM-специалистов.

- повышение направления B2B, бизнеса с наличием спонтанных транзакций;

Маркетинг социальных медиа имеет свои преимущества и недостатки. Они представлены в таблице 1[5].

Таблица 1. Преимущества и недостатки маркетинга в социальных сетях

Преимущества	Недостатки
Большее доверие к информации в социальных сетях, чем к рекламным объявлениям.	Отсутствие мгновенных результатов, возможно долгое их ожидание
Широкий охват целевой аудитории не зависимо от их региональной принадлежности.	Долгосрочные результаты требуют непрерывной работы: обновление информации, публикация новостей, авторских статей, постов и т.п.
Таргетинг (сегментирование пользователей на группы), то есть возможно выбрать целевую аудиторию с большой точностью.	Невозможно точно рассчитать бюджет рекламной кампании, так как стоимость зависит и от внутренних и от внешних факторов.
Стоимость рекламного контакта в разы дешевле рекламы в прессе, при больших охватах дешевле рекламы на ТВ.	Отсутствие 100% гарантии результата.
Имеется обратная связь с аудиторией, благодаря которой можно оперативно реагировать на пожелания и замечания потенциальных клиентов.	Популярность по сравнению с классическим поисковиком ниже. Чаще всего пользователи ищут необходимые им товары и услуги с помощью поиска.
Оперативная реакция на рекламу: скорость сбора и обмена информацией колоссальна.	Риск сильно подпортить репутацию очень высок. Можно непоправимо ошибиться в комментариях, в выбранных темах поста и т.д.
	Пользователи, имеющие достаточный опыт, научились отличать рекламный контент от прочих видов информации.
	Есть ряд компаний, которым трудно продвигать продукцию при помощи социальных сетей (например: банковские услуги, товары промышленного производства, сфера B2B).

Как говорилось ранее, в социальных сетях задействовано большое количество компаний из самых разных сфер деятельности, предпринимателей и т.д. Очень много магазинов и интернет-магазинов использует свои блоги и аккаунты для продвижения своей продукции. С каждым годом все больше нововведений происходит в социальных сетях [6].

Таким образом, использование SMM как инструмента при продвижении компании помогает сделать ее деятельность проще. В соцсетях существуют группы, где распространяется информация о новых продуктах/услугах. И осведомление идет намного быстрее, чем прочими способами оповещения покупателей. Данная возможность позволяет сообщать о проведении разных мероприятий, появлении новой продукции, а также осуществлять маркетинговые исследования аудитории. Стремительное получение информации о предпочтениях покупателей, о реакции на конкретные явления служит важным критерием для анализа и построения стратегии развития. Кроме того, интернет-сообщества пользователей, преданных, например, бренду, которые постоянно функционируют и развиваются, экономят денежные средства для других способов продвижения.

Итак, в век бурной цифровизации, одним из приоритетных направлений развития страховой компании является создание представительства в социальной сети и активное его функционирование там. Это приближает страховую компанию к потребителям (как имеющимся, так и потенциальным), и в то же время является достаточно удобным и доверительным способом взаимодействия страхового агента и клиента.

Литература:

1. Социальная сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/9wvCD>
2. Список социальных сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/Cj8yq>
3. Продвижения в социальных сетях (smm): понятие, инструментарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/3963152/page:3/>
4. SMM - социальный маркетинг как инструмент развития бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alaev.net/zametki/smm-sotsialnyj-marketing-kak-instrument-razvitiya-biznesa>
6. Маркетинг в социальных сетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smm.artox-media.ru/wiki/smm-marketing.html>
7. Мнение экспертов: SMM-тренды в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smmplanner.com/blog/2016/12/19/mnenie-ekspertov-smm-trendy-v-2017-godu/>

ГИС: ПРИМЕНЕНИЕ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация: статья посвящена особенностям применения географических информационных систем (ГИС) в сфере услуг. Рассмотрены основные возможности и перспективы использования ГИС.

Ключевые слова: географические информационные системы, преимущества, недостатки, перспективы использования.

Географические информационные системы (далее ГИС) возникли в 1960-х годах как средство отображения в памяти компьютера объектов, расположенных на поверхности Земли. Сперва применялись для системы наведения ракет, потом для вывода координатно-привязанных данных на экран монитора и для печати карт. В России ГИС в сфере услуг широко распространились в конце 1980-х годов, когда появились персональные компьютеры [3]. На сегодняшний день ГИС в среде услуг набрали популярность на рынке высоких компьютерных технологий.

Так что же такое ГИС? В литературе встречается значительно большое количество определений ГИС, но нет наиболее полного. В более обобщенном смысле географические информационные системы – это компьютерные системы, позволяющие эффективно работать с информацией, с которой человек сталкивается практически каждый день вне зависимости от рода своей деятельности. ГИС дает возможность накапливать и анализировать такие данные, оперативно находить необходимую информацию и отображать их в удобном для использования виде.

Преимущества использования ГИС в составе программных решений для сферы услуг следующие [1]:

- карта является динамическим объектом;
 - можно изменять масштаб;
 - можно преобразовывать картографических проекций;
 - возможно варьировать объектным составом карты;
 - легко вносить любые изменения и модификации;
 - возможность внесения любого количества сведений на карту;
 - автоматизированный расчет длин, площадей;
 - оперативное изменение данных;
 - получение баз данных в режиме реального времени через карту;
 - возможность увеличения информационной емкости продукта за счет связи пространственно-ориентированных изображений с семантической информацией из баз данных.
- ГИС также имеет ряд недостатков [1]:

- ГИС в большей степени зависит от работы с исходными географическими сведениями;
- от точности и четкости информации зависит конечный результат, перенесенной в ГИС;
- сложность анализа объектов, если использовать специальные модули или настройки самой системы от этой проблемы можно избавиться.

Проанализируем вопросы перспектив использования в промышленности и в сфере услуг.

В сфере проектирования химических производств необходимы связанные графические и описательные элементы, которые должны быть объединены в единый информационный центр. Чтобы решить все возникаемые в процессе работы задачи необходима информационная база данных, картографическое представление данных и т.д., что предоставляется возможным, если использовать подходы ГИС-технологий [2].

Кроме того, ГИС возможно применять при городском и региональном планировании в сфере услуг и в других сферах деятельности. Эти системы приносят стратегическое преимущество многим экспертам в различных отделах организации.

Таким образом, ГИС используют в большинстве сфер деятельности. Например, в демографии, медицине, управленческой деятельности, торговле и т.д. Экологический мониторинг местности и учет природных ресурсов, в случае использования ГИС будут являться лёгкой задачей. При помощи этой системы можно выявить проблемные места и устранить их.

Литература:

1. Геоинформационные системы(ГИС). Основные определения, достоинства и недостатки. [Электронный ресурс]. – URL: <http://elcomrevue.ru/geoinformatsionnyie-sistemyi-gis-osnovnyie-opredeleniya-dostoinstva-i-nedostatki/>
2. Елистратова А.А., Коршакевич И.С. Применение и перспективы развития российских геоинформационных систем // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-i-perspektivy-razvitiya-rossiyskih-geoinformatsionnyh-sistem> (дата обращения: 08.04.2019).
3. Развитие геоинформационных систем [Электронный ресурс]. – URL: http://geolike.ru/page/gl_4620.htm

СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ СИСТЕМЫ СМАРТ-КОНТРАКТА

Аннотация: в современном мире бизнеса информационные технологии занимают далеко не последнее место: практически каждый процесс, как системное ведение учёта или элемент производства, автоматизируется. С появлением технологии блокчейн оптимизация процессов совершения деловых сделок стала возможной и привела к появлению такого понятия как смарт-контракт. В данной статье рассматривается понятие данного контракта, его виды, преимущества и недостатки использования.

Ключевые слова: смарт-контракт, мультиподпись, информационные технологии, блокчейн.

Автоматизация, давно проникающая во все сферы делопроизводства и промышленности, наконец-то добралась до той области человеческой деятельности, куда ее не впускали долгое время. Разве что в виде вспомогательного сервиса. Никто и предположить не мог, что программы станут заключать сделки с программами самостоятельно, без участия человека. Роль последнего заключается лишь в описании условий предстоящей сделки, далее процесс развивается совершенно самостоятельно и по своим особым законам.

Прежде следует дать определение понятию «смарт-контракт». Смарт-контракт (англ. Smart contract – «умный контракт» или «умный договор») – это компьютерный алгоритм, рассчитанный для решения и поддержания автоматизированных сделок, использованных в среде блокчейна. Такие договора представляются в виде кода, существующего в распределенном реестре – блокчейне, который поддерживается и управляется сетью компьютеров. Другими словами, умные договора позволяют обмениваться активами, не обращаясь к услугам внешних посредников, например, банк, нотариус и др.

Чем же они удобнее традиционных договоров? Раньше для заключения той или иной сделки приходилось подключать внешних посредников. Умные договора дают шанс выполнять надежные и конфиденциальные транзакции без их участия. Смарт-контракты содержат всю информацию об обязательствах обеих сторон и санкциях за их нарушение, так же они сами автоматически обеспечивают выполнение всех заданных условий договора [1].

Классификация смарт-контрактов по степени автоматизации процессов:

1. абсолютно автоматизированные;
2. полностью автоматизированные, но имеют бумажную копию;
3. в большей степени условия контракта находятся на бумажном носителе, но при этом присутствует автоматизированный процесс. Примером является договор, в котором автоматизирована только платежная система.

Возможности применения умных контрактов обширны – от простой мультисигнатуры до операций с производными финансовыми инструментами. Классическим примером смарт-контракта является мультисигнатура. С ее помощью контрагенты, которые не могут доверять друг другу по тем или иным причинам, имеют все шансы заморозить конкретную необходимую сумму в блокчейн-среде. Исходя из этого следует, что в случае необходимости использовать данный актив потребуются мультисигнатуры 50% и выше участников сделки [2].

Смарт-контракты широко используются в сфере первичных размещения токенов (монет). Примером такой сферы является Initial coin offering. К примеру, умный договор будет запрограммирован таким образом, что при отправлении криптовалюты на кошелек проекта, контрагенты краудсейла будут уверены в надежности операции. То есть в случае провала кампании активы автоматически вернутся владельцу. В том случае если цель ICO будет достигнута, то средства автоматически перечисляются разработчикам. Но это происходит, если соберется достаточное число мультисигнатур активируют свои ключи. Другими словами, для передачи средств требуется личное подтверждение участников добросовестности проекта [3].

Большинство специалистов считает, что именно финансовый рынок раскроет полноценное использование умных договоров. Примером являются: банковские услуги, торговля активами, услуги страхования, бухгалтерский учет и аудит, логистика, голосование и выборы, идентификация личности и другие [1].

Умные контракты обладают немалым списком выдающихся качеств, например:

- смарт-контракт обладает автономностью. То есть для заключения и доказательства сделки не требуется искать внешнего посредника (брокер, банк, нотариус, юристы);
- многократно продублированный контракт хранится в зашифрованном виде в блокчейне, что предполагает надежность и безопасность информации;
- так же маловероятны хакерские атаки и подмена информации задним числом, так как математические законы дают гарант безопасности системы;
- так как умный договор заключается на основе системы блокчейна, устраняются многие посредники и автоматизируются процессы, уменьшаются временные затраты;
- из-за автоматизации и минимизации ручной работы вероятность ошибок существенно снижается.

Технология смарт-контракт появилась относительно недавно, поэтому разработка находится на ранней стадии развития, что влечет за собой ряд недостатков:

- Критерии написания умных договоров на нынешний момент не формализованы, так же не описаны критерии их верифицирования, поэтому при разработке допускаются ошибки;

- Вся работа в блокчейн построена на наличии закрытой части криптографического ключа, что влечет за собой рис утери доступа;

- Так как блокчейн в данное время не является объектом правового поля, поэтому все сделки поддерживаются только доброй волей участников.

Это самые главные недостатки смарт-контрактов на текущий период [4].

Разработка среды блокчейна находится на ранней стадии развития. В настоящее время технологии проходят проверки и дорабатываются ошибки. Именно из-за этого по-настоящему сложные смарт-контракты еще не используются в полном объеме. В данный период времени большая часть сделок относится к третьему типу умных договоров, в которых автоматизированы лишь часть соглашений.

Литература:

1. Что такое смарт-контракты простым языком. [Электронный ресурс] // Prostocoin: информ. портал. – Режим доступа: <https://prostocoin.com/blog/smart-contract>
2. TarA., Smart Contracts, Explained. [Электронный ресурс] // Cointelegraph: справ.-информ. портал – Электрон. дан., 2017. – Режим доступа: <https://cointelegraph.com/explained/smart-contracts-explained>
4. Что такое смарт-контракты (умные контракты) на базе блокчейна? [Электронный ресурс] // Майнинг криптовалюты: информ.-аналит. портал. – Режим доступа: <https://mining-cryptocurrency.ru/umnye-smart-kontrakty/>
5. СтепановА., Что такое смарт-контракты. [Электронный ресурс] // Profitgid: информ. портал. – Электрон. дан. 2017., – Режим доступа: <https://profitgid.ru/smart-kontrakty.html>

Валеева Ю.С., к.э.н., доцент, профессор
Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации, г. Казань

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ УСЛУГ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Аннотация: в статье представлены теоретические и методологические исследования структурных изменений цифровизации услуг розничных торговых сетей. На основе анализа литературных источников и практики деятельности российских торговых сетей предложена структура

потребительской ценности услуги, которая дополнена новым элементом для России потенциальный уровень. Он реализуется только крупными федеральным торговыми сетями и представляет экосистему или образ жизни, осуществляя обратную связь с клиентами через мобильное приложение, сайты.

Ключевые слова: цифровизация, потребительская ценность, услуги розничных торговых сетей, трансформация.

В сфере традиционных услуг, к которой относится розничная торговля, сервисная и технологическая революция положила начало совокупности масштабных структурных реформ, предопределивших формирование сетевых форм организации торгового пространства, повышение уровня его инноватизации, информатизации и наукоемкости. Согласно исследованию, проведенному Redis Business Class, PwC, Microsoft 41% опрошенных ритейлеров уже находятся в процессе цифровой трансформации, а еще 16% планируют начать ее реализацию в ближайший год.

Тенденции развития услуг розничных сетей США и Европы структурно и поэтапно влияют на цепочку создания потребительской ценности услуг российских компаний в связи с появлением новых форматов торговли – интернет-торговли, в том числе онлайн торговли, онлайн-операций, торговли через мобильное предложение и ритейл-платформы. Возникают многоканальные стратегии и возникают новые участники в цепи создания торговой услуги, например, Amazon[1], доля интернет-торговли которого в 2017 году составляла 4% от всего объема розничной торговли в США[2]. Определяющими тенденциями в поведении клиента в индустрии ритейла остаются сокращение количества покупок и приобретение менее дорогой продукции. Так, за последние полгода средний чек сократился на 4,6%. Настоящее исследование комбинирует исследования зарубежных ученых по анализу практике реализации цифровизации американских и европейских торговых сетей и реализации внедрения инноваций в деятельности российских сетевых организаций

Новые векторы развития услуг торговли в результате цифровизации процессов и детальное изучение работ по данной тематике предопределили необходимость исследования и обобщения методологических аспектов структуры, состава участников потребительской ценности торговой услуги, практических аспектов внедрения инноваций В исследованиях очередной технологической революции, которую обычно называют цифровой, большое внимание уделяется связи между цифровой и организационной трансформации экономических субъектов. Реализация возможностей анализа больших данных, интернета вещей, инновационных технологии потребует обновления экономических институтов, приведет к принципиальным инновациям. Анализ этой сферы на корпоративном, отраслевом и транснациональном уровнях часто опирается на предложенную М. Портером

(Porter, 1985) концепцию цепочек создания ценности. Важным положением структурирования ценности торговых услуг, основываясь на теории создания потребительной ценности Т. Левитт, остается в понимании торговой услуги как набора обязательных и дополнительных атрибутов, влияющих на ценность для потребителя[3].

На основе обобщения подходов уровней потребительской ценности торговой услуги и с учетом развития ритейла нами предложена следующая архитектура.

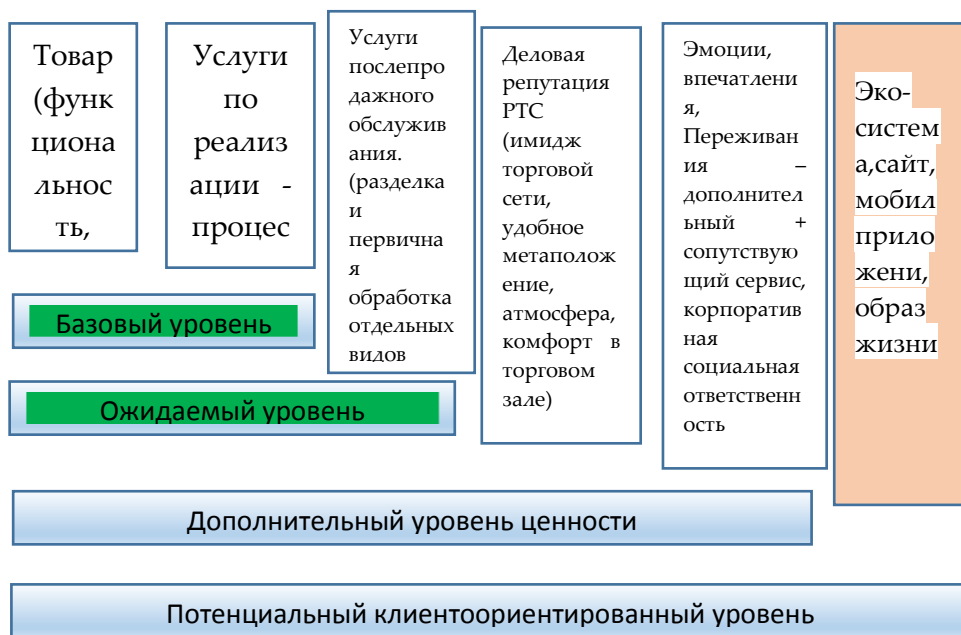


Рисунок 1 - Потребительская ценность услуги РТС для потребителей на уровне розничной торговой сети (авторская разработка)

Важно отметить, что потребительская ценность услуги российской розничной торговой сети дополнена таким элементом как потенциальный уровень. Данный уровень ценности смогут предоставить только крупные федеральные сети, финансирующие большие проекты it-отрасли в своей деятельности, направленные на коммуникации с потребителями и обработку big data с целью расширения и усовершенствования потребительской ценности услуги. Так, Сеть супермаркетов «Азбука вкуса» первой среди российских продовольственных ритейлеров запустила китайский сервис для оплаты покупок Alipay. [4]

В качестве примера цифровой экосистемы, включающей в себя торговлю, китайское приложение WeChat, которым пользуется более 1 млрд человек. Оно включает в себя функции мессенджера, социальной сети, заказа городских услуг, мультимедийного и новостного хаба, а также электронного кошелька. В настоящее время X5 Retail Group разрабатывают стратегию развития цифровой экосистемы ритейла на 15 лет. Предполагается единая маркетинговая стратегия, единая организационная структура и технологический ландшафт для экосистемы услуги. Поэтому после того, как направление электронной коммерции и канал онлайн продаж подтвердят право на существование и дальнейшее развитие в России, запустится та же

самая процедура слияния на уровне бизнес-процессов. Прямая коммуникация с потребителем в его точках касания с брендом и работа с большим массивом данных дает огромное преимущество в плане улучшения самой услуги. Цена по-прежнему остается главным фактором принятия решения о покупке. Но согласно недавнему исследованию аналитиков из Kibo (2018 Consumer Trends Report — Привлечение информированного потребителя), покупатели все чаще отдают предпочтение самому опыту покупки. В этом случае приоритет отдается комбинации качественного товара и сервиса. [5]

Цифровое преобразование как источник создания дополнительной ценности, автоматизации, персонализации услуг, изменение окружающей среды или эко системы, взаимодействия, прозрачности и контроля сочетают множество видов деятельности и процессов. Основная предпосылка их изменений заключается в том, что клиенты, скорее всего, предпочтут взаимодействовать с теми участниками цепи, которые лучше всего создают ценность под их запросы. При этом важно учитывать, что возможность создания ценности за пределами фактической покупки (например, влияние на использование продукта, обмен ценностями или пользовательским опытом).

В сфере розничной торговли сегодня выделяют 4 основополагающих направления цифровизации:

- работа с потребителями, включающая все этапы от возникновения интереса к торговой марке до момента совершения покупки;

- обеспечение операционной эффективности, в том числе результативности персонала, работы с продукцией, ценниками, выкладкой товара и др.;

- логистика и контроль поставок продукции;

- контроль работы ИТ-инфраструктуры и системы безопасности.

Появление новых участников торговли или онлайн-платформы является определенным вызовом для розничной торговли, снижая интерес к традиционному интерфейсу. Под интерфейсом понимаем источник информации для потребителя, складывающийся из концепции организации розничной торговли, информационных потоков о товарах, консультирования при продажах.

В настоящее время производители (бренды) сами пытаются напрямую взаимодействовать с потребителем. Они способны создавать мощные брендовые экосистемы, которые взаимодействуют с потребителями через Интернет-приложения или платформы, прямые продажи, программы взаимодействия и программы лояльности, а также предлагать персональные коммуникации, которые создают совершенно новые ценностные предложения и делают бренды эмпирическими. Например, производитель спортивной одежды Adidas планирует контролировать 60% глобальных торговых площадей бренда к 2020 году благодаря значительному росту числа собственных магазинов, концепции «магазин в магазине».[6] Цифровые платформы являются цифровыми посредниками,

которые эффективно связывают внешних производителей / продавцов с потребителями, тем самым обеспечивая взаимодействие, создающее ценность. Их цель – облегчить обмен товарами, услугами или социальной валютой. [7] Примерами платформ являются Alibaba, Wish, Ebay и Amazon Marketplace, которые в настоящее время являются одними из дорогих в мире[8].

Традиционная цепь, как правило, не позволяет каждой группе составляющих напрямую взаимодействовать с конечным потребителем. Эта тенденция в настоящее время затрагивает, прежде всего, сделку купли-продажи и непосредственный процесс, который ведет к ней, но в конечном итоге повлияет на постоянное взаимодействие с клиентом на протяжении времени использования всего продукта или использования сервиса.

Наш подход заключается в описании системной и целостной цепи с новыми источниками потребительской ценности, которые возникают путем оцифровки и влияют на потребительские предпочтения и удовлетворенности. Цифровизация влияет на разные этапы процесса принятия решения клиентами.

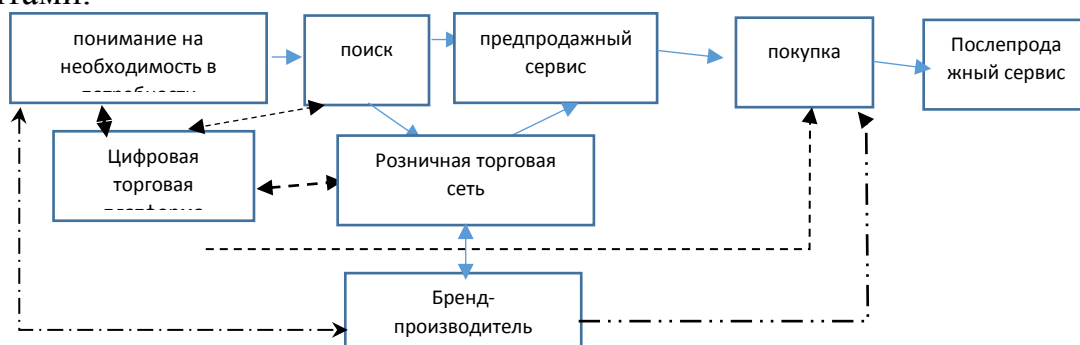


Рисунок 2 – прогнозная блок-схема потребительского пути получения торговой услуги в условиях цифровизации (разработка авторов)

Предложенная прогнозная модель построена на основе изучения особенностей цифровизации в международных розничных торговых сетях США и Европы, проведенных исследований вышеобозначенных ученых, которые установили, что взаимодействие с клиентами в рамках торговой услуги может изменяться посредством появления нового участника цепи, который предоставит наибольшие потребительские ценности. Цифровая торговая платформа сможет стать основным источником получения информации и организации торговли, поэтому будет наблюдаться взаимодействие ее с розничной торговой сетью.

В качестве цифровой платформы могут быть интернет-магазин, приложение для смартфона, IT устройство, которые послужат основой для информирования и консультирования потребителей и выступить участником взаимодействия.

Таким образом, наша концепция сводится к тому, что цифровое преобразование оказывает системное структурное воздействие на цепь создания потребительской ценности торговой услуги, при этом управление взаимодействий с конечным клиентом может осуществляться через бренд-производителя, платформу или ритейлер.

Литература:

1. Keyes, D. (2018). Amazon Captured 4% of US Retail Sales in 2017, Business Insider, January 9, last accessed August 6, 2018,
2. Thomas, L. (2017). This Chart Shows How Quickly Amazon is 'Eating the Retail World'. CNBC, July 7, last accessed February 2, 2018, <https://www.cnbc.com/2017/07/07/amazon-is-eatingthe-retail-world.html>.
3. Валеева Ю.С. Управление эффективностью услуг розничных торговых сетей на основе клиентоориентированного подхода: монография. Москва, 2018, с.124.
4. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/01/11/747478-azbuka-vkusa-zapustila>
5. <https://www.retail.ru/interviews/tsifrovaya-ekosistema-kak-proizvoditelyu-organichno-vstroit-elektronnuyu-kommertsuyu-v-sushchestvuyushchiy-biznes/>
6. Kell, J. (2016). How Sporting Giants Nike and Adidas Are Pushing the Future of Retail. Fortune, December 14, last accessed February 2, 2018, <http://fortune.com/2016/12/14/nike-adidasretail-future>.
7. Parker, G. T., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). Platform Revolution – How Network Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You. W. W. Norton & Company.
8. Ernst & Young (2018). Digitalriesen Überholen Industrie – US-Internetkonzerne sind wertvollste Unternehmen der Welt. EY.com, last accessed August 20, 2018, <https://www.ey.com/de/de/newsroom/news-releases/ey-20180629-us-internet-konzerne-sind-wertvollste-unternehmender-welt>

Валиахметова В.Р., студент 4 курса

Ефимов О. Н. к. ф. н., доцент

БашГау «Башкирский государственный аграрный университет» г. Уфа

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрена сущность страховых резервов с точки зрения фондов, образуемых страховой компанией за счет полученных страховых взносов и предназначенных для выполнения принятых на себя страховых обязательств в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством заключенным договором страхования. Проведена динамика изменения величины собственных средств ведущих страховых групп России за 2012-2016. Составлена сравнительная динамика собственных средств ведущих страховых групп и всех страховых групп Российской Федерации за 2012-2016 гг., тыс. руб.

Ключевые слова: инвестиция, прибыль от инвестирования, страховые компании, динамика собственных средств, оценка величины страхового резерва.

Страховые резервы образуются страховщиком по каждому виду страхования и в той валюте, в которой проводится страхование [2].

Страховщик рассчитывает размеры страховых резервов при определении финансовых результатов от проведения страховой деятельности по состоянию на отчетную дату [1].

Для обеспечения исполнения обязательств по страхованию, соцстрахованию, перестрахованию, взаимному страхованию страховщики на основании актуарных расчетов определяют выраженную в денежной форме величину страховых резервов (формируют страховые резервы) и обеспечивают их активами, то есть средствами страховых резерв [7].

Средств страховых резервов должно быть достаточно для исполнения обязательств страховщиков по осуществлению предстоящих страховых выплат по договорам страхования, сострахования, по перестрахованию, взаимному страхованию и исполнения иных действий по обслуживанию указанных обязательств. (п. 1 в ред. Федерального закона от 28.11.2015 N 349-ФЗ) [8].

Рассмотрим динамику изменения величины собственных средств ведущих страховых групп России (таблица 1).

Таблица 1. Динамика изменения величины собственных средств ведущих страховых групп России за 2012-2016 гг., тыс. руб.

№ п/п	Наименование страховых групп	2013	2014	2015	2016	2017
1	Альфа-Страхование	8 729 355	8 434 922	8 716 937	11 247 653	10 496 759
2	Альянс	1 022 179	723 021	89 871	2 270 712	3 432 056
3	ВТБ Страхование	6 492 876	8 140 467	9 809 923	11 776 554	16 097 643
4	Ингосстрах	21 485 659	22 141 923	24 283 992	34 572 520	42 930 197
5	МАКС	3 179 526	3 687 871	3 659 306	4 170 225	3 772 900
6	РЕСО	38 177 620	51 091 794	51 464 416	64 266 593	83 517 189
7	Югория	-677 675	2 834 339	1 705 371	1 845 277	6 253 579
8	Росгосстрах	9 208 127	8 300 134	9 171 691	27 031 871	31 183 143
9	Уралсиб	5 665 512	6 380 946	11 439 499	15 372 429	12 250 719
10	Согаз	30 348 451	37 046 405	45 068 102	56 803 868	78 541 193
11	Согласие	3 888 795	3 591 224	1 660 927	7 038 086	7 045 266
12	Сбербанк Страхование жизни	497 649	790 186	93 422	8 446 972	16 556 546
	Сбербанк Страхование	-	-	309 497	748 462	1 607 538
13	Астро-Волга	324 008	305 434	331 178	340 663	347 048
14	САО ЭРГО	1 073 824	625670	1 335 706	1 561 641	1 920 712
	Итого по всем компаниям	129 415 906	154 094 336	169 139 838	247 493 526	315 952 488

Из года в год по всем компаниям величина собственных средств ведущих страховых групп возрастает. Причем все страховые группы показывают наращивание темпов роста из года в год.

Далее в таблице 2 рассмотрим сравнительную динамику собственных средств ведущих страховых групп и всех страховых групп Российской Федерации за 2012-2016 гг. тыс. руб.

*Таблица 2 Сравнительная динамика собственных средств ведущих страховых групп и всех страховых групп Российской Федерации за 2012-2016 гг., тыс.руб.**

Годы	2013	2014	2015	2016	2017
Итого по России	249 581 860	268 336 645	283 888 307	322 476 579	463 841 037
По ведущим страховым группам России	129 415 906	154 094 336	169 139 838	247 493 526	315 952 488
Доля, %	51,85	57,43	59,58	76,75	68,12

*Данные таблицы получены из МСФО, РСБУ страховых групп, электронного ресурса государственной статистики «ЕМИСС», рейтингового агентства «Эксперт РА».

Как видно из представленных выше таблиц, 14 крупнейших страховых групп владеют более половины собственных средств от общего числа страховых организаций.

В 2016 году этот показатель почти достиг 80%. Это говорит о удержании больших финансовых ресурсов в руках нескольких организаций. Это получается, что 5,5% от общего числа страховых компаний удерживает до 80% собственных средств. Анализируя динамику за последние 5 лет, можно сказать, что этот показатель составляет не менее 50% от общей суммы страховых средств [3].

Для сравнения, исполнение бюджета по доходам Республики Башкортостан на 2017 год составило 195 174 000 тыс. руб. Итог 14 страховых групп превышает этот показатель более чем в 2 раза.

Рассмотрим результаты изменений страховых резервов в страховых организациях по Российской Федерации за 2013 – 2017 гг. в таблице 3, которая рассчитывается как разница между объемом страховых резервов на начало года и конец отчетного периода.

Источником приведенных данных являются отчеты страховых организаций по форме 1-СК Сведения о деятельности страховщика, взятого из электронного ресурса государственной статистики «ЕМИСС» [9].

Другим источником инвестированных ресурсов страховых организаций выступают страховые резервы. Инвестирование страховых резервов регулируются двумя приказами центрального Банка России.

Таблица 3. Результат изменений страховых резервов в страховых организациях (тысяча рублей) по Российской Федерации

Российская Федерация	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего (по всем формам собственности)	85 923 010,0	153 086 305,9	889 109 830,9	1 106 172 887,1	1 728 303 777,2
Иностранная собственность	11 133 459,9	11 823 236,2	67 103 678,6	64 561 538,9	85 032 017,6
Собственность субъектов РФ	-	-	7 062 415,1	7 163 161,2	7 851 070,2
Частная собственность	47 852 155,6	69 419 382,5	660 143 729,9	766 170 799,4	1 375 847 925,2

Анализируя полученные данные из таблицы 3 сделаем следующие выводы: с 2013 по 2017 гг. увеличивается прибыль от инвестирования страховых резервов по Российской Федерации по всем формам собственности на 1 642 380 767,2 тыс. руб., в том числе: резервы иностранной собственности на 73 898 557,7 тыс. руб., собственности субъектов Российской Федерации увеличилась на 788 655,1 тыс. руб. и частной собственности - на 1 327 995 769,6 тыс. руб.

Таким образом, в период с 2013 по 2017 гг. имеется тенденция увеличения резервов формируемых страховщиками, которое происходит за счет увеличения объемов операций, проводимых страховыми организациями.

Проблема динамичного развития страховой инвестиционной деятельности является в настоящее время одной из самых актуальных в страховом деле, так как конкуренция на страховом рынке, снижение страховых тарифов, использование потенциальными страхователями других, отличных от страхования, инструментов защиты от рисков, приводят к снижению прибыли от страховых операций [5].

Недостаточное развитие страховой инвестиционной деятельности объясняется многими причинами.

Во-первых, в настоящее время российский фондовый рынок работает неэффективно, а выбор надежных фондовых инструментов ограничен.

Во-вторых, налицо неэффективное государственное регулирование инвестиционной деятельности, в результате чего в стране сохраняется нестабильный инвестиционный климат.

В-третьих, российские страховщики в отличие от западных страховых компаний, имеющих многовековой опыт страхового инвестирования, не располагают значительными объемами средств страховых резервов.

В-четвертых, в научных исследованиях в большинстве случаев лишь констатируется лишь наличие данной проблемы, это неудивительно, так как сдвинуть решение проблемы усилиями одних страховщиков нереально [4].

Разработка и внедрение новых обязательных, долгосрочных и социально значимых видов страхования также может стать одним из основных направлений повышения эффективности инвестиционной страховой деятельности. К таковым можно отнести введение обязательного страхования гражданской ответственности собственников и нанимателей

жилых помещений, пенсионное страхование с привлечением страховых организаций, реформу медицинского страхования [6].

Практика ОСАГО показывает, что страховщики смогли увеличить собираемость страховых премий по страхованию ответственности более чем на 44 млрд. руб., значительно снизив при этом социальную напряженность среди участников дорожного движения.

Литература:

1. Аксютин С. В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы [Текст] / С. В. Аксютин // Проблемы развития территории. — 2014. — № 3. — С. 49–54
2. Ефимов О.Н., Томилова Н.А. Нормативно-правовое регулирование страховой деятельности (Перечень нормативно-правовых актов Российской Федерации в сфере страхования с краткими комментариями) / Уфа, 2012.
3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия. Учебное пособие / Саратов, 2014.
4. Ефимов О.Н. О некоторых профессиональных участниках страхового рынка. В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России. Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв. редактор). 2014. С. 253-258.
5. Ефимов О.Н. Проблема концентрации страхового бизнеса: субъектный аспект и горизонты решения. Страховое дело. 2018. № 10 (307). С. 24-35.
6. Ефимов О.Н. Несколько тезисов по поводу определения объекта и предмета страхования. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии. Одиннадцатая международная конференция с элементами научной школы для молодежи: сборник научных трудов. ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет", Slovak university of technology in Bratislava; Редколлегия: Л. А. Исмагилова (ответственный редактор), И. В. Дегтярева, Н. А. Сухова. 2011. С. 230-232.
7. Кабанцева, Н. Г. Современное состояние и тенденции развития российского страхового рынка [Текст] / Н. Г. Кабанцева // Поволжский торгово-экономический журнал. — 2015. — № 2. — С. 14–19.
8. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2015 г. № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс] / Справочная правовая система «Консультант Плюс» — Разд. «Законодательство».
9. Федорова, Т. А. Страхование [Текст]: учебник / Т. А. Федорова. — М.: Экономист, 2014. — 875 с.

«ЦИФРОВОЙ» ЧЕЛОВЕК: ФИЛОСОФИЯ, ПСИХОЛОГИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Аннотация: в статье освещаются проблемные вопросы развития общества в эпоху «цифровизации», рассматриваются тенденции влияния «цифрового» общества на человека.

Ключевые слова: «цифровая» эпоха, информационные технологии, психология человека.

Кто же такой «цифровой» человек? Этот вопрос можно рассмотреть с разных точек зрения, с разных подходов, в контексте развития личности, философии и т.д. Многие считают, что в большей степени – это индивидуалист, человек дела, весьма прагматичен, он потребляет, а не создаёт, склонен к манипуляциям, скрывает эмоции.[1] Цифровая эпоха делает его одиноким, успеха он сможет добиться за счёт борьбы и агрессии, живёт одним днём. Как видим достаточно пессимистическое описание.

Но если посмотреть с другой стороны, то «цифровой» человек активно развивается и осваивает в себе новые грани, ведущие вперёд, он видит мир настоящим и живым, реализует новые подходы в образовании, занимается самопознанием, творчеством. Этому способствуют многие процессы, происходящие в современном мире.

Во второй половине 20-го века человечество вступило в эпоху глобальных изменений, оно перешло к следующему этапу развития - информационному обществу. Сегодня информация является ключевым фактором развития экономических систем. На фоне проникновения и развития информационных процессов и технологий в различные секторы экономики постепенно развиваются новые формы ведения бизнеса, создаются и развиваются современные платежные системы, появляются новые современные деньги.

В современном мире мы все чаще используем электронные услуги, приобретаем электронные товары, участвуем в электронных транзакциях. Первые концепции современной цифровой экономики появились уже в конце прошлого века. В 1995 году американский информатик Николас Негропonte ввел в употребление термин «цифровая» экономика.[2]

«Цифровая» экономика основана на развитии телекоммуникационных сетей, компьютерных и информационно-коммуникационных технологий. Развитие информационных и коммуникационных технологий позволяет любому производителю оптимально взаимодействовать с каждым конечным пользователем и потребителем. Данные технологии позволяют сократить длинные цепочки посредничества, способствуют системе

институциональных преобразований. Благодаря инновациям в развитии сетевых сервисов многие услуги становятся более доступными.

Развитие «цифровой» экономики подразумевает развитие определенной инфраструктуры, развитие электронной коммерции, совершенствование компьютерных навыков населения, увеличение объема инвестиций в телекоммуникации и др.

Многие развитые страны, осознав неизбежность предстоящих изменений, сознательно движутся по этому пути. Сегодня США и Китай считаются неформальными лидерами «цифровой» гонки. Вслед за ними эффективно развивают соответствующие программы страны Евросоюза, Австралия и др. Многие программы «цифровой» экономики развитых стран ориентированы и на социальные области.

В США, ускоренными темпами развивается ИТ-сектор, внедряются программно-аппаратные комплексы в наиболее развитые отрасли. Это позволяет стране иметь значительное экономическое и технологическое преимущество перед остальным миром и возможность конкурировать высокотехнологичным многонациональным корпорациям, таким как Google, Facebook, Intel, и др.

В настоящее время Китай обладает особыми преимуществами и благоприятными условиями в развитии «цифровой» экономики. Объявленная Китаем стратегия «цифровизации» содержит два практически не связанных между собой направления:

- «цифровизация» производства за счет внедрения промышленного интернета;
- использование сетей для дальнейшего расширения рынков.

Основными составляющими планируемого пути развития «цифровой» экономики Китая являются: оцифровка производства и логистики, оцифровка систем управления, создание и интеграция цифровых платформ и экосистем в единое пространство.

Сегодня можно спорить о том, является ли человек без гаджета отклонением от нормы в современном мире, или нет? Хотим мы этого или нет, современные технологии уже нашли свое место в различных сферах нашей жизни. «Цифровое» образование, здравоохранение, «цифровые» приложения, и мобильные сервисы позволяют улучшить существование каждого человека в этом мире.

Однако эпоха «цифровизации» несет и свои негативные психологические последствия. Многие люди в силу целого ряда причин остаются за рамками развития НТП. Причин много: отсутствие желания вникать, с их точки зрения в сложные и непонятные процессы, страх перед новыми экспоненциальными изменениями и нежелание жить в условиях, когда скорость обработки больших объемов информации с помощью технических устройств и скорость принятия решений несопоставимы.

Многие изменения происходят с нами уже здесь и сейчас, мы стараемся успешно преодолевать определенные барьеры, стараемся приобретать

необходимые навыки, в том числе и навыки принятия решений в конкретных условиях неопределенности. Как было сказано выше, с развитием современных технологий трансформируются многие социальные и этические восприятия.

Мир меняется быстро и необратимо, явно намереваясь изменить существующую реальность. «Цифровая» революция и связанные с ней процессы повлекут за собой трансформационные процессы, по мере проникновения «цифры» в различные сферы экономической деятельности нас ждут глобальные перемены.

Мобильные и облачные технологии, большие данные и аналитика, искусственный интеллект и робототехника, дадут возможность многим радикально изменяться. К новейшим технологиям сегодняшнего дня можно отнести:

- распознавание лиц (развитие национальной системы сканирования лиц, возможность подтверждение личности студента во время онлайн-экзаменов, банковская сфера и др.);
- человеческая роботизация;
- домашнее наблюдение (умный дом);
- генетическое тестирование (развитие фармацевтики).

Грядущий технологический прогресс с его позитивными и негативными проявлениями позволит значительно увеличить производительность труда, упростить политическую жизнь, получить ключ к «бессмертию», но также ограничит суверенитет, будет способствовать машинному мышлению, убьет нравственность.

Литература:

1. Ермаков С. Квантовый человек [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.b17.ru/article/kvantoviy_chelovek/
2. Хромов А.Д. Современная парадигма цифровой экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/65635/1/978-5-7996-2404-0_2018-68.pdf.

Виноградов Д.В., ст. пр. кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
Жигулева Л.А., студентка 4 курса напр. «Бизнес-информатика»,
Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, Россия

WORKSPACE AS A SERVICE – РАБОЧЕЕ МЕСТО КАК УСЛУГА

Аннотация: в статье рассматривается понятие WaaS - общее представление о нем. Также анализируется рост глобального рынка услуг (WaaS) в последние несколько лет.

Ключевые слова: облачные вычисления, рабочее место, рынок информационных услуг, автоматизация.

Workspace as a Service, или сокращенно WaaS, представляет собой тип виртуального рабочего стола, который предоставляет сотрудникам доступ к своим офисным приложениям и данным из любого места в любое время независимо от географического положения с использованием устройства по их выбору (например, настольного компьютера, ноутбука, планшета и смартфона).[1]

Он представляет собой последний шаг в эволюции офисных приложений от локальных (то есть серверов, рабочих станций, программного обеспечения) до облачных решений «как услуга».

Платформы WaaS поставляются со всем необходимым работнику для решения офисных задач. Это включает в себя такие услуги или продукты, как антивирусное программное обеспечение, возможности резервного копирования, приложения для повышения производительности, такие как Office 365, бухгалтерское программное обеспечение и многое другое. (CloudJumper, поставщик WaaS, например, имеет более 2200 приложений в своем решении.)

WaaS идеально подходит для малого бизнеса, который не может позволить себе внутренние ресурсы и инфраструктуру для самостоятельного управления ИТ-услугами.

По словам Макса Прюгера (Max Pruger), директора по продажам CloudJumper, технология особенно привлекательна для компаний, которые испытывают эластичный спрос на рабочую силу или используют удаленную рабочую силу [2].

Например, во время налогового сезона бухгалтерские фирмы увеличивают количество сотрудников, нанимая фрилансеров, многие из которых работают удаленно. После этого фирмы сокращаются до прежних размеров, и могут немедленно отключить доступ удаленному персоналу.

С точки зрения сотрудника, использовать WaaS очень просто. Сотрудники входят в сервис поставщика WaaS со своего устройства с помощью удаленного рабочего стола, и им предоставляется среда виртуального рабочего стола, которая выглядит и работает так же, как их компьютер в офисе. [3]

Для поставщиков услуг настройка WaaS достаточно несложная и занимает всего несколько минут на установку на одну рабочую станцию или устройство.

Рост использования WaaS находится на подъеме. Transparency Market Research (TMR), исследовательская и консалтинговая компания, заявила, что глобальный рынок WaaS расширится с высоким совокупным среднегодовым темпом роста на 12,1% в период между 2015 и 2022 гг. [4]

Решения WaaS находят все более высокий уровень внедрения в таких отраслях, как банковское дело, финансовые услуги и страхование (BFSI), туризм и гостеприимство, здравоохранение, ИТ и телекоммуникации, производство, розничная торговля, образование и ряд государственных секторов. Из них BFSI в настоящее время является доминирующей отраслью

конечного использования. В 2014 году сектор внес на общие доходы мирового рынка WaaS 2,25 млрд долларов США.

TMR ожидает, что расширение в секторах образования и здравоохранения еще увеличится на 13% и 12,9% соответственно.

«Рост использования отраслевых виртуализированных приложений в этих отраслях будет стимулировать спрос на решения WaaS», - говорится в отчете.

Согласно недавнему исследованию, проведенному Parallels SMB Cloud Insights (США) в 2014 году, спрос на услуги WaaS, такие как инфраструктура виртуальных рабочих столов (VDI) для малого и среднего бизнеса (с численностью сотрудников 20-99 сотрудников и 100-999 сотрудников), составил 24% и 47% соответственно в 2017 году. [5]

TMR также указала, что рынок, который в 2014 году оценивался в 7,4 миллиарда долларов США, как ожидается, вырастет до 18,3 миллиарда долларов США к 2022 году.[4]

Основными преимуществами, предопределяющими развитие, являются:

- Повышение производительности труда сотрудников.

Решения WaaS позволяют сотрудникам работать более продуктивно и получать доступ к важным приложениям и данным независимо от их географического положения.

- Баланс между работой и личной жизнью

Сотрудники могут работать из дома постоянно или по мере необходимости (например, для ухода за больным ребенком), не страдая от некачественных технологий. Поставщики WaaS постоянно обновляют программное обеспечение, и при этом пользовательский интерфейс остается прежним.

- Непротиворечивость среды.

Каждый сотрудник имеет доступ к тем же приложениям, что и все остальные, независимо от того, являются ли они новыми или работают в компании 20 лет.

- Низкая стоимость

Стоимость поддержки устройств с точки зрения конечного пользователя практически равна нулю. Поставщики WaaS осуществляют все управление на бэкэнде, и виртуальные рабочие столы не создают столько мусора, сколько физическая машина.

Большинство компаний хотят перейти от капитальных к операционным расходам и использование WaaS помогает в осуществлении этой цели. Теперь компании могут иметь предсказуемые фиксированные расходы на ИТ на одного сотрудника.

Поддержка BYOD

Сервисы WaaS дополняют корпоративную стратегию «Принеси свое собственное устройство» (BYOD) - подход, который очень популярен у сотрудников.

Сотрудники могут привезти любое устройство по своему усмотрению, потому что все, что им нужно - это доступ к их рабочему столу через облако.

WaaS переносит все рабочие столы компании в облако, что устраняет проблемы с ИТ. Оно включает:

- Облачное хранилище;
- Резервное копирование и удаленная репликация;
- Выделенные бизнес-серверы;
- Поддержка офисных приложений;
- Поддержка 24/7.

WaaS разгружает все приложения и управление сетью, поэтому ИТ-специалисты могут сосредоточиться на развертывании новых технологий и систем.

Решения WaaS блокируют рабочий стол, сохраняя данные в современных центрах обработки данных и поддерживают аварийное восстановление, резервное копирование через ежедневные и еженедельные интервалы и встроенную защиту от хакеров и вирусов.

Компании больше не будут сталкиваться с несколькими файловыми серверами, расположенными в разных местах, что затрудняет обмен данными или приложениями. WaaS размещает все в одном месте.

Хоть цены и варьируются, Пругер сказал, что малые предприятия могут рассчитывать в среднем на 100–150 долларов в месяц на одного работника. Как правило, это также включает в себя управление физическими устройствами.

Как только компании начнут использовать виртуальное рабочее пространство, их расходы на управление физической машиной практически сведутся к нулю. Кроме того, поскольку цена на решения WaaS очень низкая, компании могут масштабировать свой бизнес без необходимости резкого увеличения распределения ресурсов для найма новых сотрудников. И им не обязательно быть экспертами во всех приложениях, доступных в среде WaaS.

Глобальный рынок WaaS характеризуется умеренной конкурентной средой, с международными и местными продавцами. Недавно, в феврале 2015 VMware, Inc., который является одним из успешных продавцов отрасли, взял курс на стратегическое приобретение, купив Immidio B. V. - частную компанию, предлагающую решения для управления пользовательской средой (UEM). Приобретение укрепило возможности управления профилями VMware для настройки виртуальных рабочих столов.

Другие известные поставщики на рынке - Citrix Systems, Inc., Amazon Web Services, Inc., Econocom Group SA / NV, Colt Group S. A., Unisys Corporation, Independence IT Corporation, Getronics Global Services BV, Microsoft Corporation и Dell, Inc.[4]

Главное преимущество услуги «Рабочее место как сервис» уже было озвучено: отсутствие разовых затрат на приобретение рабочих мест (как аппаратного обеспечения, так и софта, который может стоить дороже рабочей станции).

Кроме того, WaaS — это возможность в считанные дни организовать рабочие места под новый отдел или проект.

Особенный интерес WaaS должен вызвать у компаний среднего и малого бизнеса, не располагающих достаточными оборотными средствами для приобретения парка рабочих станций.

Литература:

1. What Is Workspace as a Service and How Can It Help My Business?: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smallbiztrends.com/2016/09/what-is-workspace-as-a-service.html>
2. CloudJumper Blog: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloudjumper.com/max-pruger/>
3. Покупать необязательно: как работает услуга по аренде рабочих мест для сотрудников: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://softline.rbc.ru/page/pokupat-neobyazatelno-brkak-rabotaet-usluga-po-arende-rabochih-mest-dlya-sotrudnikov/>
4. Workspace as a Service (WaaS) Market - Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends and Forecast 2015 – 2022: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.transparencymarketresearch.com/workspace-as-a-service-waas-market.html>
5. Parallels SMB Cloud Insights (США): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.odin.com/fileadmin/parallels/documents/smb-reports/2014/SP-smb-book-united-states-2014-0224.pdf>

Виноградов Д.В., старший преподаватель кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича
Столетовых, г. Владимир (Россия)

Мокеева И.А., студентка 4 курса,
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая
Григорьевича Столетовых, г. Владимир (Россия)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ В РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена облачным вычислениям, в частности, проанализировано современное состояние российского рынка облачных услуг, приведен прогноз развития рынка, а также выявлены факторы, препятствующие этому.

Ключевые слова: облачные технологии, облачные вычисления, облачные услуги.

Сегодня, в условиях стремительного роста объемов хранимой и передаваемой информации, ограниченности вычислительных мощностей и финансовых ресурсов, все большую популярность набирают облачные вычисления.

Под облачными вычислениями понимают модель, согласно которой по запросу пользователя обеспечивается удобный сетевой доступ к конфигурируемым вычислительным ресурсам (сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам) – как совместный, так и раздельный [1].

Выделяют три основные модели облачных вычислений [2]:

1. SaaS (Software as a Service) – ПО как услуга – пользователь получает возможность использования приложений поставщика, работающих в облачной инфраструктуре и доступных через веб-браузер или интерфейс программы.

2. PaaS (Platform as a Service) – платформа как услуга – пользователю предоставляется доступ к программной платформе (операционным системам, СУБД, прикладному ПО, средствам разработки и тестирования ПО), в которой потребитель может создавать и устанавливать приложения.

3. IaaS (Infrastructure as a Service) – инфраструктура как услуга – модель, которая позволяет клиенту управлять средствами обработки и хранения, а также и другими вычислительными ресурсами в облаке (виртуальными серверами и сетевой инфраструктурой), на которых пользователь может устанавливать операционные системы, произвольное и прикладное ПО под свой нужды.

Использование облачных вычислений предоставляет компаниям следующие основные преимущества [4]:

- доступность – возможность круглосуточного доступа к облачным системам с любого устройства, подключенного к сети Интернет;
- мобильность – возможность доступа к облачной инфраструктуре из любой точки мира; отсутствие постоянной привязанности к одному рабочему месту;
- экономичность – использование облачных вычислений позволяет сократить затраты на приобретение и обслуживание оборудования и ПО, а также на электроэнергию;
- гибкость – возможность легко и быстро изменять объемы вычислительных ресурсов в соответствии с потребностями;
- высокий технологический уровень – большие вычислительные мощности, переданные в использование клиенту, могут быть использованы для хранения, анализа и обработки данных;
- безопасность.

Результаты исследования, опубликованного компанией iKS-Consulting, показывают, что рынок облачных услуг растет быстрыми темпами. За период с 2015 года по 2018 год объем рынка увеличился больше чем в 2 раза: с 31,3 млрд. руб. до 68,4 млрд. руб. (см. рис. 1).

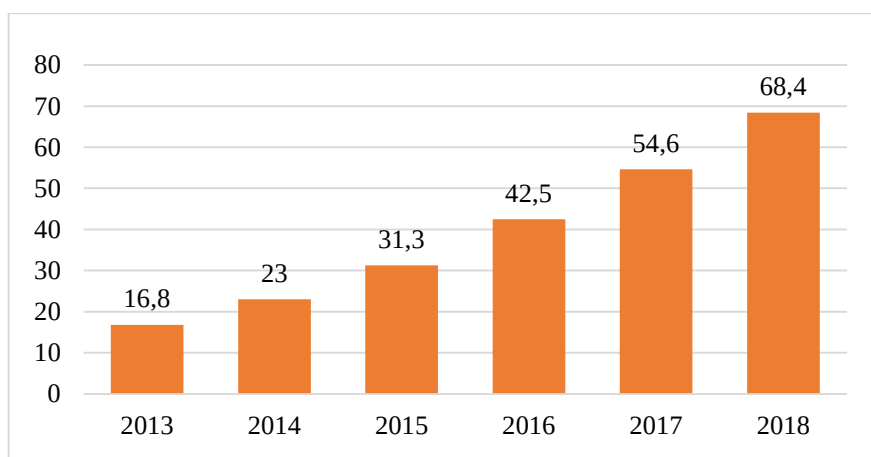


Рисунок 1 - Динамика рынка облачных услуг в Российской Федерации, 2013 – 2018 гг., млрд. руб.

Согласно предварительным данным, в 2018 году доходы облачного рынка выросли на 25% по сравнению с 2017 годом и составили 68,4 млрд. руб. В 2017 году объемы этого сегмента увеличились на 28,4% в сравнении с предыдущим годом, достигнув 54,6 млрд. руб.

Такой бурный рост объясняется, прежде всего, интересом крупных провайдеров к решениям, основанным на облачных технологиях, увеличением уровня доверия потребителей, в особенности крупных компаний, к облачным услугам, а также с проведением многими компаниями политики оптимизации расходов на IT-инфраструктуру.

Тем не менее, существуют и барьеры, сдерживающие развитие рынка: отсутствие устоявшейся структуры спроса и предложения; не полностью преодоленное недоверие в отношении облачных сервисов со стороны потенциальных потребителей [3].

На данный момент наиболее популярной моделью облачных вычислений является SaaS. Доля этого сегмента в 2018 году составила 68,3%, на втором месте – IaaS (25,5%). Поскольку PaaS только начинает развиваться в России, – его доля составила 6,2% рынка (см. рис. 2).

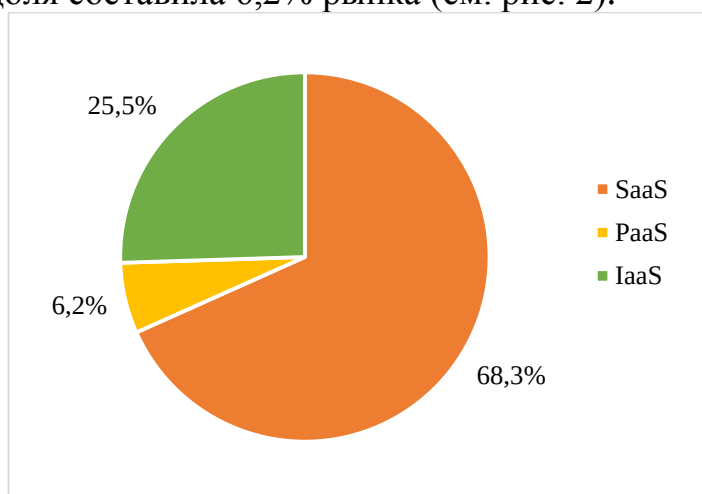


Рисунок 2 - Структура российского рынка облачных вычислений, 2018 г., %

Компанией iKS-Consulting также был опубликован прогноз, который показывает: к 2022 году объем облачного рынка в России удвоится и составит 155 млрд. руб. (см. рис. 3).

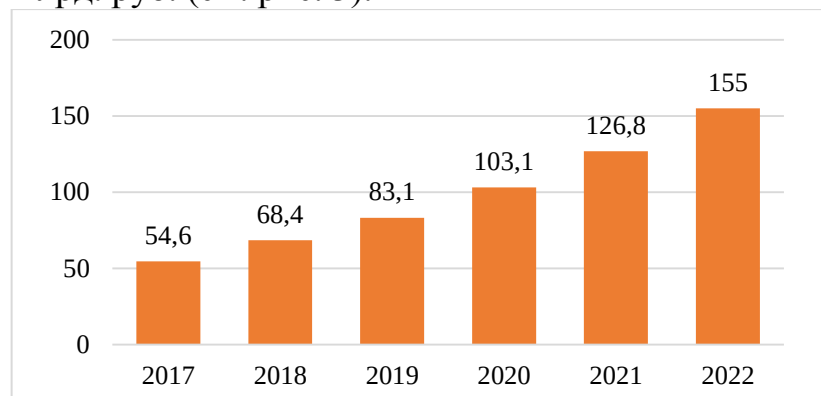


Рисунок 3 - Прогноз развития рынка облачных услуг в России до 2022 года (базовый сценарий), млрд. руб.

Предполагается, что рынок будет расти не меньше чем на 23% ежегодно. В 2019 году, по прогнозам аналитиков, объем российского рынка облачных услуг составит 83,1 млрд. руб. [3].

Таким образом, на данный момент рынок облачных услуг – один из наиболее стремительно развивающихся в IT-сфере. Облачные технологии все больше проникают во все сферы человеческой жизни и в экономику в частности. И данная тенденция продолжит расти. По мнению многих IT-аналитиков, через 5-10 лет облачные вычисления станут предпочтительным способом реализации IT-услуг.

Литература:

1. Облачные вычисления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clc.am/7Idqqw>
2. Облачные вычисления (cloud computing). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lessons-tva.info/archive/nov031.html>
3. IKS-Consulting. – Официальный сайт. – <http://www.iks-consulting.ru/>
4. Прудникова А.А. Преимущества облачных технологий в сравнении с традиционной IT-инфраструктурой. Мир телекома, 2013, No. 1, 56. <http://mirtelecoma.ru/upload/iblock/105/105e8dc3fe41141a293bf15e63d1cc11.pdf>.

Виноградов Д.В., ст. пр. кафедры «Бизнес-информатика и экономика»,
Муравьев А.О., студент 4 курса напр. «Бизнес-информатика»,
Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация: в статье рассматривается понятие «искусственный интеллект». Анализируется рынок искусственного интеллекта, а также применение искусственного интеллекта в сфере услуг.

Ключевые слова: искусственный интеллект, рынок информационных услуг, рынок искусственного интеллекта.

В 50-х годах прошлого века в США появился термин «artificial intelligence». В русскоязычной же литературе используется термин «искусственный интеллект» (ИИ). Под ИИ подразумеваются разработки по созданию аппаратных и программных средств, которые позволяют пользователям, не имеющим специфических знаний решать разнообразные задачи, взаимодействуя с электронно-вычислительными машинами на естественном языке [1].

На данный момент существует два подхода к изучению искусственного интеллекта: нейрокибернетика и кибернетика «черного ящика». В основе нейрокибернетики лежит мнение о том, что только человеческий мозг способен мыслить, в связи с этим для создания ИИ требуется воссоздать структуру человеческого мозга. Согласно второму подходу важно не то, как устроен ИИ, а то, что он должен преобразовывать данные подобно человеческому мозгу. «Экспертные системы», т.е. системы, основанные на знаниях, являются примером использования второго подхода [1].

В настоящее время ИИ получил широкое распространение, а область его применения постоянно растет. Одним из наиболее важных направлений развития является ИИ в сфере информационных услуг.

Большое количество компаний сегодня используют искусственный интеллект для обеспечения качества существующих услуг или предоставления новых [2].

Следует представить краткий список таких компаний:

1. Yota
2. АBBYY
3. Яндекс
4. Mail.Ru Group
5. Лаборатория Касперского и т.д.

Наиболее яркими примерами использования ИИ в сфере услуг могут послужить:

1. Технология «Adaptive Document Recognition» - может распознавать оформление страниц, позволяет разделить текст и нетекстовое содержимое документа, а также определять роль различных элементов, например, колонтитулов [3];

2. Яндекс.Переводчик, основанный на нейронной сети, которая способна переводить тексты, учитывая при этом контекст. Благодаря тому, что рассматривается исходный текст полностью, а не по частям, составленные предложения и подобранные синонимы в высокой степени точны [4];

3. «Алиса», являясь голосовым помощником, способна к самостоятельному обучению. Она не ограничивается набором заранее

заданных ответов. «Алиса» способна понимать человеческую речь, определять песни, распознавать объекты на фото и т.д. [5];

4. Home App – платформа, которая использует ИИ для оценки стоимости квартир. Машинный анализ позволяет изучать динамику спроса, проанализировать объявления с большого количества ресурсов по продаже недвижимости и т.д.

При рассмотрении распространения ИИ, следует также рассмотреть вопрос о географическом распределении компаний.

Из таблицы 1 видно, что число компаний, которые используют искусственный интеллект, достигает максимума в Москве (187), также большое количество компаний расположены в Санкт-Петербурге (34), в остальных городах количество таких компаний мало [2].

Таблица 1. Географическое распределение количества компаний по городам на карте искусственного интеллекта

Город	Число компаний
Москва	187
Санкт-Петербург	34
Новосибирск	6
Томск	1
Пермь	3
Архангельск	1
Астрахань	2
Екатеринбург	5
Челябинск	1
Йошкар-Ола	1
Петрозаводск	1
Воронеж	2

Если обратиться к оценкам аналитиков, то рынок искусственного интеллекта будет увеличиваться быстрыми темпами.

Согласно данным компании «Frost & Sullivan», объем рынка технологий, основанных на искусственном интеллекте, в 2013 году составлял 0,7 млрд. долларов, в 2017 году составил 13,4 млрд. долларов, что в 4 раза меньше, чем прогнозируемый показатель в 2022 году (52,5 млрд. долларов).

Рисунок 1 иллюстрирует рост объема рынка ИИ [6].

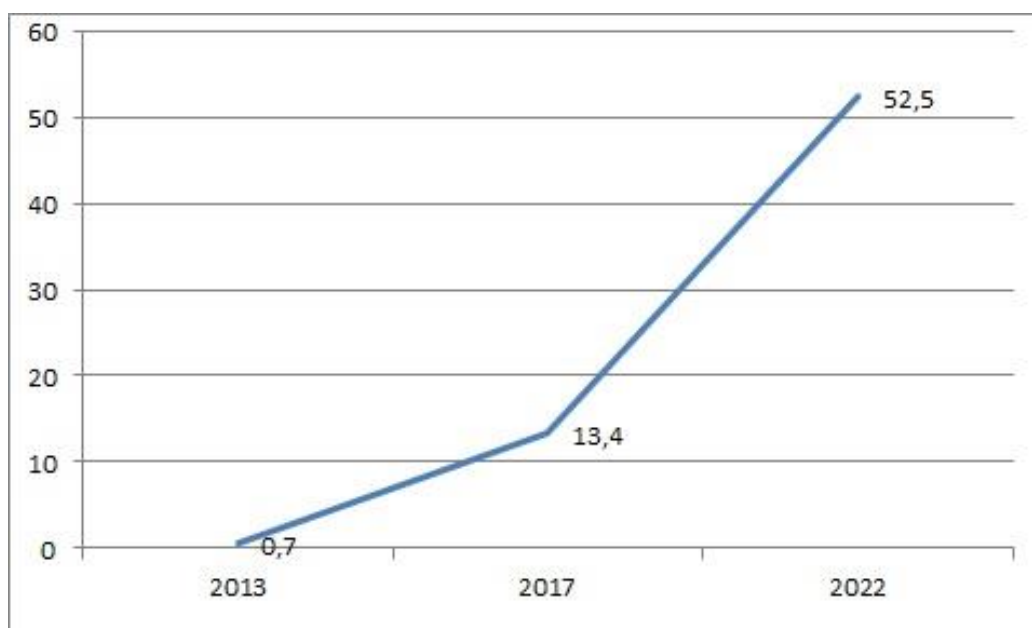


Рисунок 1 – Объем мирового рынка ИИ в период 2013-2022 гг.

Также согласно данным той же компании США вкладывают в развитие данных технологий наибольшую сумму инвестиций, на втором и третьем месте Китай и Великобритания соответственно, при этом, США заключило 429 сделок, Великобритания 124, а Китай лишь 53. Это говорит о том, что по среднему размеру сделок Китай является лидером [6].

Рисунок 2 иллюстрирует суммы инвестиций и количество сделок в ИИ в различных странах [6].

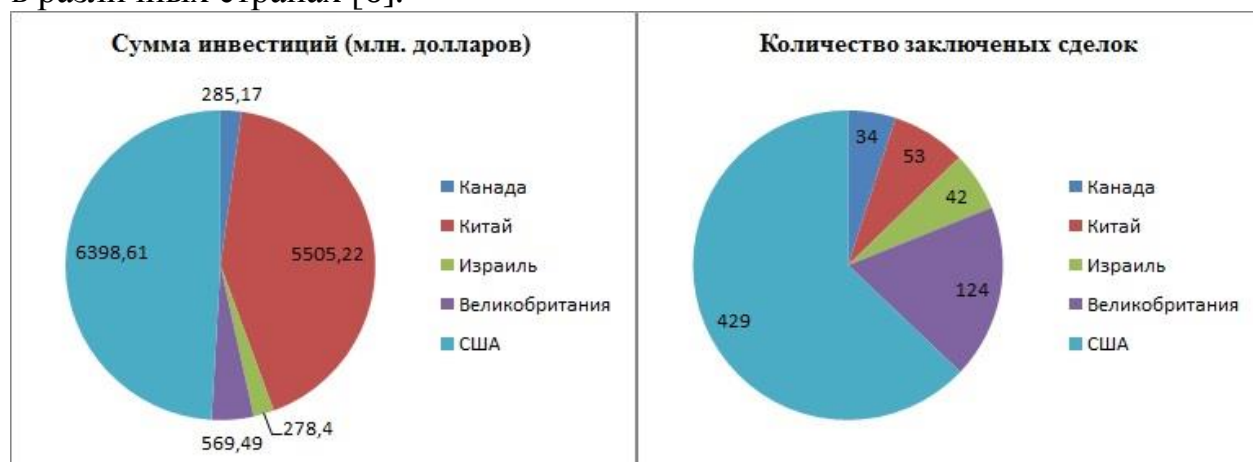


Рисунок 2 – Сумма инвестиций в искусственный интеллект

Таким образом, происходит увеличение спроса на технологии, связанные с ИИ, во многом это происходит за счет стремления компаний увеличить качество предоставляемых услуг. Интерес к ИИ связан с тем, что алгоритмы, используемые в ИИ, могут применяться в различных отраслях науки и техники, тем самым способствуя не только улучшению качества услуг, но и возможностью предоставления новых. Поэтому можно говорить о том, что использование ИИ дает возможность развития современных технологий, расширения их границ. В связи с этим, исследования в области искусственного интеллекта являются важной частью цифровой экономики.

Литература:

1. Иванов К. К., Лужин В. М., Кожевников Д. В. Искусственный интеллект. Основные направления исследований // Молодой ученый. — 2016. — №28. — С. 16-18. — URL <https://moluch.ru/archive/132/36805/> (дата обращения: 10.03.2019).
2. Карта искусственного интеллекта России v1.15: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: airussia.online
3. Adaptive Document Recognition Technology (ADRT): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abbyy.technology/en/features/ocr:adrt>
5. Машинный перевод: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/company/technologies/translation/>
6. Алиса - голосовой помощник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/blog/company/alisa>
7. Искусственный интеллект (мировой рынок): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Искусственный интеллект \(мировой рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Искусственный_интеллект_(мировой_рынок))

Голубев С. Ю., магистрант
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный политехнический университет»
г. Иваново, Россия

ПРОЕКТЫ «ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ» В МЕХАНИЗМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД»: ОСОБЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: В последнее время все больше исследований посвящается преобразованию Российской экономики. В программе развития социально-экономического и инвестиционного сектора остается важным вопрос внедрения и развития эффективного и комплексного механизма противодействия недобросовестным практикам на финансовом рынке.

Ключевые слова: финансовое просвещение, противодействие финансовым пирамидам.

В настоящее время, в планах стратегического развития экономики Российской Федерации, задачи по финансовому просвещению населения включены в перечень приоритетных направлений деятельности.

«Финансовое просвещение населения» - это деятельность, связанная с проведением консультационной, просветительской и информационной работы, целью которой является формирование умений и навыков граждан в отношении финансовых продуктов и услуг, их поставщиков, своих прав и возможностей на финансовом рынке и не предполагает конкретные индивидуальные рекомендации [1].

Низкая финансовая грамотность – это высокий риск гражданина быть вовлеченным в сомнительные, мошеннические финансовые операции, схемы (финансовые пирамиды), которые могут привести к тяжелым последствиям, финансовым потерям и даже к трагическим жизненным ситуациям.

По данным Центробанка, в России на 2018 год действовало 137 организаций, имеющих признаки финансовой пирамиды. В основном они действовали в российских регионах и, сумма, на которую они обманули доверчивых россиян, составила в прошлом году более 1 млрд. рублей [2].

Развитие мошеннических схем негативно влияет на экономику государства, а инвестиции в целом вызывают недоверие у обманутого населения и больше не являются для них надежным и стабильным источником для генерирования высоких дивидендов.

Опыт реализации множества различных программ повышения финансовой грамотности, как в России, так и за рубежом, дал свои положительные результаты и показал, что целесообразно использовать возможности всех каналов передачи знаний для более широкого охвата аудитории. Печатные издания и публикации, интернет, телевидение, тематические конференции и выступления информационно-просветительского характера в совокупности обладают синергетическим эффектом при формировании цивилизованных форм эффективного экономического поведения. Повышение финансовой грамотности содействует формированию у граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг [3].

Идея данной работы – привлечь внимание к вопросу развития программ финансовой грамотности в современных условиях информационных технологий и доказать состоятельность финансового просвещения в борьбе с финансовыми пирамидами в целом, поскольку направления финансовых услуг постоянно развиваются и усложняются, появляются их новые виды и формы предоставления.

Поэтому мы считаем, что необходима разработка и реализация проектов по «улучшению финансовых знаний и навыков», более ориентированных на сеть интернет, социальные сети. Реализация таких проектов позволит сформировать обучающую базу по финансовому поведению и выделить основные целевые группы, основываясь на информации в интернете. Современные тенденции и модель поведения граждан в интернете, в социальных сетях разнообразны, как и различно их восприятие информации, ответная реакция и меры предосторожности.

Основные целевые группы, которые находятся в зоне риска, несмотря на их особенности, имеют одно общее свойство – большинство граждан является пользователями социальным сетей, интернета, откуда в свою очередь, они и впитывают огромную долю информации.

По нашему мнению, основные целевые группы составляют дети школьного возраста, студенты, пожилые граждане, люди с ограниченными возможностями и пр.

В школьном возрасте дети впервые сталкиваются на личном опыте с различными финансовыми продуктами, поэтому очень важно именно со школьной скамьи развивать навыки финансовой грамотности у каждого ребенка. Сделать это успешно позволит интеграция информационных и образовательных материалов в социальных сетях, различных приложениях.

Поскольку студенты одна из самых активных групп среди пользователей финансовых продуктов, то возможна организация и проведение семинаров, «круглых столов» в формате онлайн.

Пожилые граждане являются основной категорией населения, которая страдает от финансовых мошенничеств на рынке, в том числе финансовых пирамид, поэтому и здесь важна подготовка оперативной, обучающей информации для размещения на различных ресурсах интернета.

Люди с ограниченными возможностями постоянно сталкиваются со сложностями в получении банковских услуг, в вопросе инвестиций и иногда даже в самой возможности получения соответствующих навыков финансового поведения, что в свою очередь ведет к различным трагическим последствиям. Поэтому, к примеру, необходима подготовка и издание учебного пособия по основам финансовой грамотности и финансовым пирамидам по методу Брайля для слепых; разработка и внедрение программ, позволяющих инвалидам по зрению и слуху пользоваться учебными материалами с помощью планшета, смартфона и других гаджетов;

В процессе коммуникаций с целевыми группами возможно дать им правильные ориентиры в отношении устройства системы финансовых услуг, структуры и инфраструктуры финансового рынка, возможностей и рисков финансового сектора, финансовых услуг и продуктов, способов принятия самостоятельных и осознанных финансовых решений, государственных и иных гарантий для потребителей финансовых услуг (при их наличии), распознавания недобросовестных действий поставщиков финансовых услуг, конкретных способов защиты при нарушении прав потребителя финансовых услуг, саморазвития и самообучения, овладения необходимыми экономическими, финансовыми и правовыми познаниями.

Дальнейшие исследования могут быть сосредоточены на изучении информации, полученной в результате взаимодействия пользователей и предложенных выше мероприятий, что позволит исследователям ориентироваться на решение этих экономических и социальных проблем на региональном и национальном уровнях.

Важно подчеркнуть, что мы рассматриваем наши результаты как имеющие скорее качественный, чем количественный характер, и показываем относительную значимость различных факторов и особенностей в финансовом просвещении.

Многие исследования показывают, что финансовое просвещение дает положительный эффект и, в результате государственных программ повышения финансовой грамотности, с каждым годом количество неграмотных людей снижается. Кроме того, насколько нам известно, многие эмпирические исследования этого вопроса фокусируются на современных информационных технологиях. Таким образом, существующие исследования доказывают эффективность выбранного курса по финансовому просвещению, прямым результатом которого становится снижение деятельности финансовых пирамид.

Литература:

1. Центральный Банк России, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/finmarket/protection/finprosvet/>
2. Газета. ру, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/03/26/11696497.shtml>
3. Министерство финансов Российской Федерации, официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/>

Кацай Т.А., бакалавр 4 курса института цифровой экономики и информационных технологий
Бабич С.Г., к.э.н., доцент, доцент кафедры статистики
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский
экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва, Россия

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье изучена динамика числа, оборота малых предприятий, инвестиций в основной капитал и сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий. Рассмотрена структура инвестиций в основной капитал и их распределение по целям инвестирования. Изучена зависимость сальдированного финансового результата от объема инвестиций в основной капитал малых предприятий в регионах страны. Произведен анализ индекса доходности инвестиций в основной капитал малых предприятий.

Ключевые слова: малые предприятия, инвестиции в основной капитал, оборот, сальдированный финансовый результат, индекс доходности.

Малые предприятия представляют собой хозяйствующий субъект, деятельность которого, в первую очередь, направлена на локальный рынок, таким образом, рост числа малых предприятий свидетельствует о повышении потребления товаров и услуг в регионах, что может говорить об увеличении реальных доходов населения [6]. Увеличение числа предприятий в сфере малого бизнеса подразумевает улучшение экономической ситуации и

свидетельствует о повышении уровня развития экономики страны и ее открытости.

Финансовая деятельность предприятия подразумевает собой управление всеми денежными потоками, которые связаны с различными способами привлечения и обслуживания внешних источников его финансирования. Подобные денежные потоки оказывают значительное влияние на изменение общей прибыли предприятия.

Основными показателями, характеризующими деятельность малых предприятий, являются: число предприятий, оборот, инвестиции в основной капитал и сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности предприятий [12].

В РФ в 2017 г. по сравнению с 2010 г. число малых предприятий (без микропредприятий) увеличилось на 12,1% и составило по данным Росстата 256,7 тыс. ед. [8]. Рост числа малых предприятий отмечен в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, в которых данный показатель возрос соответственно на 18,71 тыс. ед. (на 25,46%) и 6,21 тыс. ед. (на 22,35%) и составил соответственно 92,2 тыс. ед. и 34 тыс. ед. Сокращение числа малых предприятий отмечается в Северо-Кавказском, Дальневосточном и Сибирском федеральных округах, в которых данный показатель уменьшился на 0,39 тыс. ед. (на 7,24%), 0,84 тыс. ед. (на 7,97%) и 0,89 тыс. ед. (на 3,12%) (табл.1) [4].

Таблица 1. Динамика числа малых предприятий (без микропредприятий) в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Число малых предприятий (без микропредприятий) (тыс. ед.)		Изменение числа предприятий	
	2010 г.	2017 г.	тыс. ед.	%
Центральный	73,49	92,20	18,71	25,46
Северо-Западный	27,79	34,00	6,21	22,35
Южный	18,83	19,40	0,57	3,03
Северо-Кавказский	5,39	5,00	-0,39	-7,24
Приволжский	45,16	47,70	2,54	5,62
Уральский	19,40	21,00	1,60	8,25
Сибирский	28,49	27,60	-0,89	-3,12
Дальневосточный	10,54	9,70	-0,84	-7,97

Важным показателем является оборот малых предприятий, который отражает результаты их коммерческой деятельности. В РФ в 2017 г. по сравнению с 2010 г. оборот малых предприятий (без микропредприятий) возрос в 3,9 раза и составил по данным Росстата 27586,4 млрд. руб. В наибольшей степени оборот малых предприятий возрос в Центральном, Южном и Дальневосточном федеральных округах РФ, в которых данный показатель увеличился соответственно на 10589,2 млрд.руб. (в 5,4 раза), 1668,9 млрд.руб. (в 4,1 раза) и 748,8 млрд.руб. (в 3,7 раза) и составил

соответственно 13019,1 млрд.руб., 2209,3 млрд.руб. и 1025,4 млрд.руб. (табл.2).

Таблица 2. Динамика оборота малых предприятий (без микропредприятий) в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Оборот малых предприятий (без микропредприятий) (млрд. руб.)		Изменение оборота	
	2010 г.	2017 г.	млрд.руб.	%
Центральный	2430,70	13019,90	10589,20	435,64
Северо-Западный	1110,30	2958,90	1848,60	166,50
Южный	540,40	2209,30	1668,90	308,83
Северо-Кавказский	143,10	442,00	298,90	208,87
Приволжский	1334,90	3715,00	2380,10	178,30
Уральский	584,90	1916,10	1331,20	227,59
Сибирский	690,70	2299,80	1609,10	232,97
Дальневосточный	276,60	1025,40	748,80	270,72

Увеличение оборота малых предприятий в Южном и Дальневосточном федеральных округах, по нашему мнению, во многом обусловлено вложением средств в различные масштабные проекты, реализуемые на их территории [5], в частности, программы поддержки АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) [7].

Финансовая деятельность является основной формой развития инвестиционной активности, именно благодаря притоку финансовых ресурсов реализуются стратегические цели предприятия. В РФ в 2017 г. по сравнению с 2010 г. объем инвестиций в основной капитал малых предприятий возрос в 2,1 раза и составил по данным Росстата 553,8 млрд. руб. (рис.1).

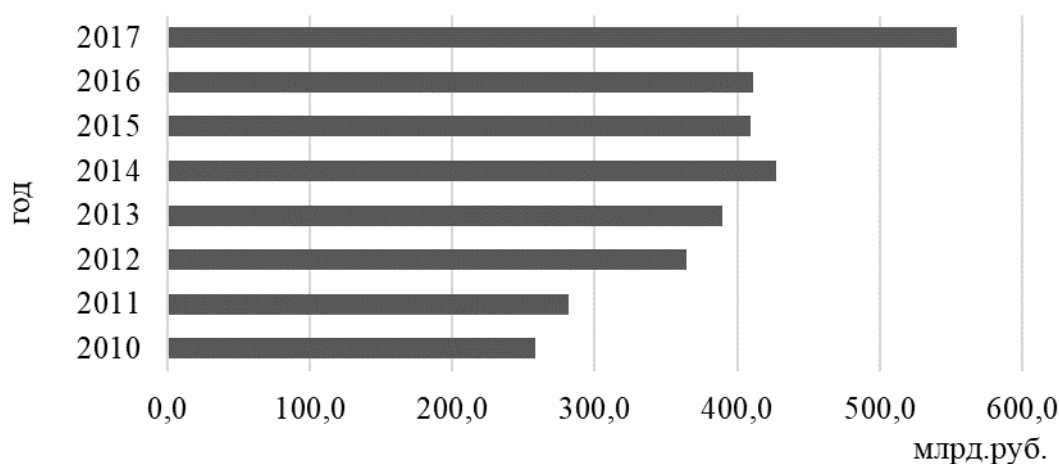


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) в РФ, млрд. руб.

В течение рассматриваемого периода во всех федеральных округах объем инвестиций в основной капитал малых предприятий увеличился. В большей степени данный показатель возрос в Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах – на 30,53 млрд. руб. (в 7,8 раз) и 48,94 млрд. руб. (в 9,5 раз), составив по данным Росстата соответственно 35,05 млрд. руб. и 54,71 млрд. руб. (табл.3).

Таблица 3. Динамика объема инвестиций в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) (млрд. руб.)		Изменение инвестиций в основной капитал	
	2010 г.	2017 г.	млрд.руб.	%
Центральный	61,57	169,35	107,78	175,05
Северо-Западный	24,77	35,54	10,77	43,48
Южный	46,62	52,73	6,11	13,11
Северо-Кавказский	4,52	35,05	30,53	675,44
Приволжский	57,50	123,91	66,41	115,50
Уральский	12,25	32,55	20,30	165,71
Сибирский	45,42	49,96	4,54	10,00
Дальневосточный	5,77	54,71	48,94	848,18

Важным показателем, отражающим конечный результат деятельности малых предприятий, является сальдированный финансовый результат.

В РФ в 2016 г. по сравнению с 2010 г. сальдированный финансовый результат, характеризующий все виды деятельности малых предприятий, возрос в 2,9 раза и составил по данным Росстата 851,71 млрд. руб. Наибольшее увеличение данного показателя отмечается в 2015 г. по сравнению с 2014 г. (на 77,87%), а также в 2016 г. по сравнению с 2015 г. (на 53,76%), а существенное уменьшение прибыли (за вычетом убытка) малых предприятий зарегистрировано в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (на 46,96%).

Среди регионов РФ увеличение сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий в 2016 г. по сравнению с 2010 г. зафиксировано в Северо-Западном, Дальневосточном и Южном федеральных округах РФ, в которых данный показатель возрос соответственно на 126,51 млрд.руб. (в 4,4 раза), 35,35 млрд.руб. (в 3,3 раза) и 41,94 млрд.руб. (в 3,3 раза) и составил соответственно 163,56 млрд.руб., 50,64 млрд.руб. и 60,38 млрд.руб. (табл.4).

Таблица 4. Динамика сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий (без микропредприятий) в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Сальдированный финансовый результат деятельности малых предприятий (без микропредприятий) (млрд. руб.)		Изменение сальдированного финансового результата	
	2010 г.	2016 г.	млрд.руб.	%
Центральный	135,35	366,38	231,03	170,69
Северо-Западный	37,05	163,56	126,51	341,46
Южный	18,44	60,38	41,94	227,44
Северо-Кавказский	3,35	9,44	6,09	181,79
Приволжский	30,69	97,11	66,42	216,42
Уральский	28,62	53,48	24,86	86,86
Сибирский	26,19	50,72	24,53	93,66
Дальневосточный	15,29	50,64	35,35	231,20

С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа изучена зависимость сальдированного финансового результата от объема инвестиций в основной капитал малых предприятий в РФ по данным за 2010 г. и 2016 г. Полученные значения линейного коэффициента корреляции ($r_{2010г.} = 0,59$; $r_{2016г.} = 0,62$) позволяют сформулировать вывод об умеренном влиянии объема инвестиций в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) на величину сальдированного финансового результата их деятельности. На основе рассчитанных значений коэффициента детерминации ($r_{2010г.}^2 = 0,35$; $r_{2016г.}^2 = 0,38$) можно сформулировать вывод о том, что увеличение оборота малых предприятий только на 35% и 38% в 2010 г. и 2016 г. соответственно обусловлено ростом инвестиций в основной капитал, т.е. привлечение дополнительных средств служит недостаточным источником наращивания капитала малых предприятий (без учета микропредприятий). Однако, как можно заметить, зависимость между рассматриваемыми показателями возросла.

Для более объективного анализа был рассчитан индекс доходности – показатель эффективности инвестиций в основной капитал малых предприятий, характеризующий объем прибыли за вычетом убытка в расчете на 1 рубль вложенных инвестиций. За период с 2010 г. по 2016 г. индекс доходности малых предприятий снизился с 0,88 до 0,48 (рис. 2).

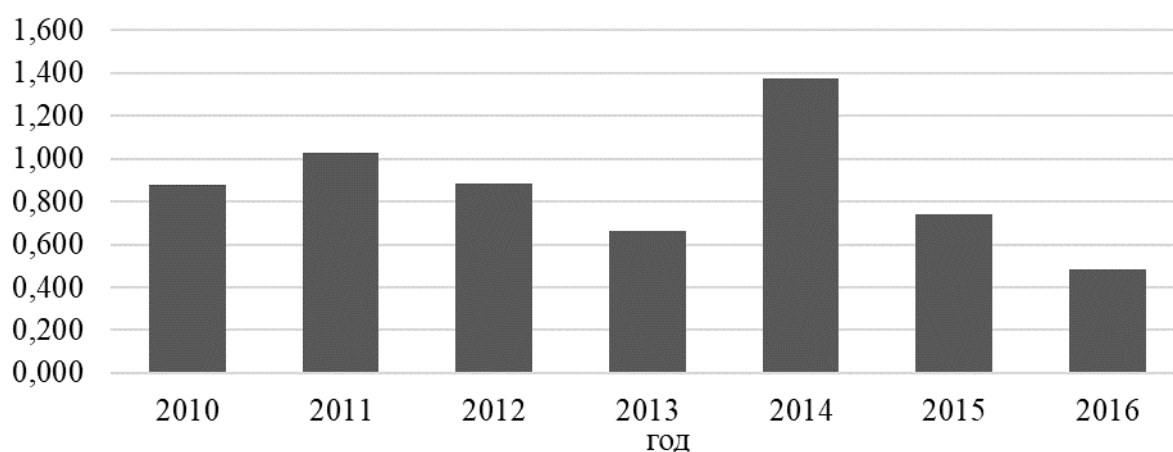


Рисунок 2 – Индекс доходности малых предприятий в РФ с 2010 г. по 2016 г.

В РФ в 2011 г. и 2014 г. можно говорить об эффективности реализуемого инвестиционного плана, так как полученное значение индекса доходности составило соответственно 1,03 и 1,37.

Положительная динамика изменения индекса доходности отмечена в Северо-Кавказском федеральном округе, в котором данный показатель за период с 2010 г. по 2016 г. увеличился в 2,3 раза, что говорит об инвестиционной привлекательности осуществляемых проектов в данном регионе. В наибольшей степени за рассматриваемый период данный показатель уменьшился в Северо-Западном федеральном округе, в котором индекс доходности малых предприятий (без микропредприятий) снизился с 0,67 до 0,11 (табл. 5).

Таблица 5. Индекс доходности малых предприятий (без микропредприятий) в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Индекс доходности малых предприятий (без микропредприятий)	
	2010 г.	2016 г.
Центральный	0,46	0,33
Северо-Западный	0,67	0,11
Южный	2,53	0,71
Северо-Кавказский	1,35	3,14
Приволжский	1,87	1,28
Уральский	0,43	0,30
Сибирский	1,74	0,84
Дальневосточный	0,38	0,32

Цель получения прибыли на конкретном этапе становления бизнеса обуславливает выделение определенных целей и направлений для инвестирования. Анализ распределения инвестиций в основной капитал малых предприятий по отдельным направлениям позволяет выделить факторы, определяющие текущее состояние в сфере развития малого предпринимательства. На основе данных Росстата о распределении малых предприятий (включая микропредприятия) по оценке целей инвестирования (в % от общего числа организаций) можно сформулировать вывод о том, что

причинами инвестирования в капитал малых предприятий в 2016 г. являлся высокий износ основных фондов (22%), отсутствие сбыта устаревшей продукции на рынке (15%), а также повышение стоимости ресурсов на производство (13%) (рис.3) [9].

Таблица 6. Распределение малых предприятий (включая микропредприятия) по оценке целей инвестирования в основной капитал в 2016 г.

Цель инвестирования в основной капитал	% от общего числа организаций
Замена изношенной техники и оборудования	22
Увеличение производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции	15
Увеличение производственных мощностей с расширением номенклатуры продукции	15
Снижение себестоимости продукции	14
Автоматизация и механизация существующего производственного процесса	13
Внедрение новых производственных технологий	11
Создание новых рабочих мест	9
Экономия энергоресурсов	8
Охрана окружающей среды	5

Вклад малого и среднего предпринимательства в экономические показатели Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Проблемы, препятствующие развитию малого предпринимательства в РФ, характеризуют необходимость государственной поддержки данного сектора экономики.

В соответствии с Государственной «Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденной Распоряжением Правительства РФ в 2016 г. планируется осуществить ряд мер, которые будут способствовать увеличению количества малых предприятий [1]. Среди них особое значение имеет создание единого Центра финансово-кредитной поддержки, поддержка импортозамещения, а также снижение налоговой нагрузки на этапе начала бизнеса [10] Стратегическим ориентиром является увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза (с 20 до 40 процентов), что будет соответствовать уровню развитых стран [11].

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 №1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» / Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

2. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/f3fa9da4fab9fba49fc9e0d938761ccffdd288bd/ (дата обращения: 14.11.2018).
3. Бабич С.Г. Статистический анализ кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ. Экономика природопользования. 2013. № 4. С. 50-57.
4. Теория статистики. Учебник. Шмойлова Р.А., Минашкин В.Г., Садовникова Н.А. [и др.]; 5-е изд. - М.: 2014 — 656 с.
5. Статистика: учебник для академического бакалавриата / Н.А.Садовникова [и др.]; под ред. В.Г. Минашкина. - М.:Издательство Юрайт, 2016.-448с.
6. Скалкин Д.В. Оценка социально-экономического развития малого и среднего предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XXVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9 (28). Режим доступа: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/9\(28\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/9(28).pdf). дата обращения (14.11.2018).
7. Кузменко Юлия Геннадьевна, Хатеев Игорь Валерьевич, Левина Алена Борисовна Роль и место малых предприятий в современных экономических условиях РФ // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-mesto-malyh-predpriyatiy-v-sovremennyh-ekonomicheskikh-usloviyah-rf>. дата обращения: 20.11.2018.
8. Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minvr.ru/press-center/news/11810/>. дата обращения (20.11.2018).
9. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
10. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359. дата обращения (14.11.2018).
11. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/33964>. дата обращения (14.11.2018)
12. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApXgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf>, дата обращения (14.11.2018).
13. Государственная система правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102400738>, дата обращения (20.11.2018).
14. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.gov.ru/files/images/Doklad_Minekonomrazvitiya_za_2016-2017_gg..pdf. дата обращения (20.11.2018).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Стратегии и планового планирования в системе управления организацией. Процесс управления организацией и виды планирования.

Ключевые слова: Процесс управления организацией, виды планирования, стратегическое содержание, оперативно-календарное содержание, тактическое содержание.

Планирование является одним из наиважнейших процессов, от которого зависит эффективность деятельности компании.

Целью планирования является разработка и обоснование системы плановых документов, определяющих содержание и определенный порядок действий для обеспечения устойчивых конкурентных позиций организации в долгосрочной перспективе в условиях неопределенности внешней и нестабильности внутренней среды [1. С. 163].

Основными задачами планирования является:

- обеспечение согласованности действий персонала;
- устранение негативного эффекта неопределенности;
- сосредоточение усилий на главных задачах;
- обеспечение экономического функционирования;
- установление нормативов для контроля.

Планирование в системе управления организацией представляет собой одну из функций системы управления, которая подразумевает процесс выбора организацией целей и путей их достижения. Планирование используется абсолютно во всех организациях, независимо от формы собственности и сферы деятельности. Механизм планирования состоит из принципов, определения главных целей, обеспечения взаимосвязи между показателями, учета факторов и конъюнктуры рыночного развития, контроля за реализацией планов. Процесс планирования основан на знаниях и применении объективных экономических законов, законов товарного производства, законов рыночной экономики.

Современная организация, которая развивается в сложных нестабильных условиях внешней среды, нуждается в проведении предварительного анализа деятельности организации и возможности предвидеть изменения внешней среды, так как это выступает важным условием для последующей выработки последовательности действий по постановке целей и их реализации [2. С. 361].

Если стратегическое планирование является обязанностью высшего управленческого персонала, то тактическое планирование входит в функции среднего звена.

Особенное внимание в тактическом плане должно уделяться показателям эффективности и качества работы: росту производительности труда, рентабельности, снижению себестоимости услуг, экономии материальных ресурсов, повышению конкурентоспособности наших услуг.

Оперативное планирование, в противоположность стратегическому, связывается не столько с определением целей, сколько с разработкой конкретных мероприятий.

Основное внимание должно быть уделено краткосрочному планированию, и малой степени долгосрочному и среднесрочному планированию [3. С. 86].

Реализация этого пути возможна с разработкой стратегии деятельности организации, в какой определяются главные цели и задачи, их ресурсное и финансовое обеспечение, пути и методы достижения целей и решения возникающих проблем. Современное развитие общества показывает, что успешная деятельность организации во многом зависит от умелого и грамотного руководства. Ключевой составляющей любой организации является планирования в системе управления организации.

Литература:

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 398 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2016. – 456 с.
3. Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия. – М: Дашков и Ко, 2016. – 534 с.

Лускатов Н.Д., к.э.н, доцент кафедры БУиФ,
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Владимир, Россия.

Сюй Цзин, магистр Владимирский филиал
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимир, Россия

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Развитие регионального туризма является одним из перспективных направлений развития экономики Владимирской области. Рассмотрены основные проблемы, ограничивающие рост данной сферы услуг, предложены ключевые направления решения указанных вопросов.

Ключевые слова: региональный туризм, инфраструктура, инвестиционная привлекательность.

Последствия глобального экономического кризиса приводят к замедлению развития различных сфер бизнеса в мире, в том числе и туризма. Правда общее повышение качества жизни приводит к тому, что население предпочитает получать тот уровень услуг, к которому привыкли.

По данным Всемирной туристической организации (UNWTO) в 2018 году уровень международного туризма остался на прежнем уровне по сравнению с 2017 г., и составил 1 323 млн. посещений на международных туристических направлениях во всем мире.

По данным ЮНВТО, индустрия путешествий и туризма является сегодня одним из крупнейших в мире источников обеспечения занятости, доходов от экспорта и ключевым двигателем экономического роста и развития. Сегодня на долю международного туризма (путешествия и пассажирские перевозки) приходится 30 % мирового экспорта услуг и 6 % от общего объема экспорта товаров и услуг. Туризм как экспортная категория занимает пятое место в мире после экспорта топлива, химикатов, продуктов питания и автомобильной промышленности, и в то же время - первое место во многих развивающихся странах. Если в расчетах учитывать мультипликативный эффект, оказываемый индустрией туризма, то ее общий вклад будет еще более весомым.

Согласно оценкам, общий вклад индустрии путешествий и туризма в обеспечении занятости, включая косвенно поддерживаемые рабочие места, составляет 7-8 %. А это означает, что индустрия туризма является очень важным участником глобальной программы развития и играет уникальную роль в формировании динамичного, устойчивого и сбалансированного глобального роста. В Российской Федерации ситуация выглядит более оптимистично. За последние два года происходит постепенный рост количества туристов. Так в 2017 г. прирост общего количества туристов в стране составил 3%, а в 2018 г. уже 10%, и составил 60 млн. туристов. [1]. Меняется и привлекательность регионов нашей страны.

Если рассматривать турпоток на протяжении последнего десятилетия, то цифры более впечатлительные, рост составляет более 125 %. Развитие транспортной инфраструктуры, улучшение городской среды, активизация культурной жизни регионов России, восстановление объектов культурного наследия, возрождение уважения и интереса к родной стране обусловили рост спроса на путешествия по внутрироссийским направлениям.

Таблица 1. Самые посещаемые регионы Российской Федерации 2017-2018 г.

	2017 г.	Кол-во туристов	2018 г.	Кол-во туристов
1	Москва	21 млн.	Москва	23,5 млн.
2	Краснодарский край	16 млн.	Краснодарский край	17 млн.
3	Подмосковье	14,1 млн.	Подмосковье	15 млн.
4	Санкт-Петербург	7,5 млн.	Санкт-Петербург	8,5 млн.
5	Крым	5,4 млн.	Крым	6.8 млн.

Данная тенденция позволяет рассматривать туризм как выгодную сферу для частных инвестиций, и позиционировать его как один из двигателей развития малого предпринимательства в Российской Федерации. В «Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» туристическая отрасль рассматривается как серьезный источник доходов бюджетной системы Российской Федерации, Одновременно с этим, можно рассматривать ее как новые рабочие места, заказчика смежных производителей услуг.

Владимирская область относится к регионам, входящим в первую десятку по туристической привлекательности. В 2017 г. ее посетило около 4 миллионов человек, а в 2018 г. уже более 5 млн., из них 200 тыс. интуристов. Прирост составляет порядка 9 %. Таким образом можно утверждать, что туризм может стать одним из приоритетных направлений деятельности региона.

Этот вывод основан на проведенной оценке степени активизации факторов и результата работы подсистем отрасли с помощью расчета интегрального показателя – коэффициента интенсивности, значение которого превысило 1 [2].

Однако существует и ряд фундаментальных проблем, которые сдерживают развитие рассматриваемой отрасли.

В первую очередь, следует рассмотреть проблемы инфраструктуры в основных культурных центрах области.

Во Владимирской области огромное количество туристических объектов, рекреационных ресурсов. Сам регион входит в маршрут «Золотого Кольца» России, а города Владимир и Суздаль, которые входят во Владимиро-Суздальский музей-заповедник, насчитывающий восемь объектов туристического потенциала всемирного наследия ЮНЕСКО. Однако, как показывают социологические исследования, большинство посетителей области не намерено останавливаться здесь более чем на 1-2 дня. Большинство указывает на не качественное транспортное обслуживание, бытовое благоустройство и неразвитость инфраструктуры.

Таблица 2. Среднее время пребывания на территории Владимирской области в 2018 г.

Время пребывания	Россияне	Иностранцы
1 день	64 %	75 %
2 дня	25 %	18 %
Более 2 дней	11 %	7 %

Решения данной проблемы следует разбить на два значимых вопроса, вытекающие один из другого: это источники финансирования для модернизации и развития инфраструктуры и развитие локальной нормативно-правовой базы для создания привлекательной среды функционирования бизнеса.

По мнению автора и многих экспертов, причины данных проблем заключены в следующем:

- в области не сформирован работающий механизм управления туристской отраслью в регионе (отсутствуют четкие взаимосвязи элементов туристической сферы);

- остра стоит проблема недостаточной вовлеченности предприятий, как государственных, например Владимиро-Суздальский музей-заповедник, так и частных, в процесс формирования политики и стратегии развития туризма в регионе (органами управления региона очень «неохотно» используют опыт, накопленный туристскими предприятиями);

- исходя из текущей ситуации на рынке отмечается низкая заинтересованность предприятий в развитии указанной сферы;

- отсутствие налаженных информационных каналов связи между потребителями и производителями туристических услуг, а так же государством, как основным регулятором деятельности.[3]

Для решения возникших проблем, необходимо комплексная работа на различных уровнях деятельности.

Для формирования эффективного механизма управления необходимо провести целенаправленные мероприятия по совершенствованию законодательной базы и инвестиционных программ развития туризма региона. Привлекать качественные кадры, которые успели себя зарекомендовать в рассматриваемой сфере. Использовать административные льготы, такие как упрощение процедуры регистрации организаций, уменьшить влияние «бюрократических» процедур.

Налаживание диалога между производителями услуг и государством позволит сформировать устойчивую систему взаимоотношений. Возможность донести свою точку зрения или рассказать о возникающих, в процессе деятельности, проблемах покажет о заинтересованности компетентных органов, отражает их направленность в достижении результата. Это может развивать туризм в информационном аспекте, обеспечить Владимирской области имидж туристской дестинации.

Существует ряд финансовых инструментов, которые позволят заинтересовать частных инвесторов во вложение средств для развития инфраструктуры области и туризма в целом. Обеспечение налоговых льгот, предоставление государственных кредитов, субсидий – позволит обеспечить приток новых игроков на этом рынке. Предоставление муниципальной земли и собственности под нужды предприятий туристической сферы по льготным ценам позволит снизить порог вхождения для частного капитала.

В ходе работы рассмотрены особенности Владимирской области, как территории, привлекающей большой объем туристов. Наличие административных, финансовых и информационных проблем не позволяет пока говорить о развитии туризма, как одной из основных отраслей экономики региона. Но сложившаяся экономико-политическая ситуация в мире, необходимость поиска и привлечения отечественных и зарубежных инвесторов, способствующих росту экономики региона, позволяют

рассчитывать на изменение нормотворческой политики со стороны руководства области для решения указанных вопросов.

Литература:

1. Сайт «Аналитическое агентство ТурСтат». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://turstat.com>
2. Колесникова У.В. Разработка методики оценки туризма как приоритетной отрасли региона (на базе Владимирской области)//Экономика и предпринимательство, 2017. — №10 (ч. 1). — С. 329 – 341. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30797701>
3. Колесникова У.В. Инвестиционная привлекательность сферы туризма во Владимирской области: проблемы и пути решения. // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN 1999-2645. — №4 (56). Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/5611/>

Лутай А.П., к.э.н., доцент
ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»
г. Донецк, ДНР

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ РЕГИОНА

Аннотация: В данной статье дан анализ развития цифровой экономики Донецкого региона, определены основные задачи информатизации региона.

Ключевые слова: цифровая экономика, система межведомственного электронного взаимодействия, информатизация, информационная инфраструктура, цифровизация.

В настоящее время цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры региона, созданию и применению информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы. Следует, что цифровая экономика основана на информационных технологиях и социальных технологиях.

Технология - система межведомственного электронного взаимодействия (далее – СМЭВ) позволяет избавить граждан от необходимости повторно предоставлять документы в различные ведомства, которые уже располагают такими документами в электронном виде и сократить количество посещений гражданами различных ведомств, т.к. введен запрет на повторный запрос у граждан этих документов.

СМЭВ имеет сервис-ориентированную архитектуру, в которой поставщик сведений, при правильном запросе выдает их через электронный сервис. А потребитель сведений, также подключенный к системе может при правильном запросе сведений получать ответ. Участники информационного взаимодействия при подключении к СМЭВ используют средства электронной подписи.

Переход на предоставление государственных услуг в электронном виде в Донецкой Народной Республике, требует наличия надёжной, работоспособной, безопасной инфраструктуры, обеспечивающей информационное взаимодействие между государственными органами, органами местного самоуправления Донецкой Народной Республики, гражданами, бизнесом, общественными институтами и организациями бюджетной сферы, а также создания системы межведомственного электронного взаимодействия между органами государственной власти Донецкой Народной Республики.

Министерством связи Донецкой Народной Республики уже создан один из ключевых инструментов СМЭВ – подготовлен центр обработки данных и полностью сформирована технология единой электронной цифровой подписи, которая готова к промышленной эксплуатации. Однако, дальнейшее развитие сдерживает отсутствие базовых нормативных правовых актов, регулирующих их использование.

Министерство связи Донецкой Народной Республики разработало проект Закона «Об информатизации» и единую Республиканскую концепцию информатизации. Принятие этих документов позволит объединить работу разрозненных ведомств и применить все современные наработки [1].

Основной целью Республиканской концепции информатизации Донецкой Народной Республики является повышение качества жизни граждан, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий.

Республиканская программа информатизации Донецкой Народной Республики включает в себя [2]:

1. создание системы электронного взаимодействия между органами государственной власти Донецкой Народной Республики;
2. создание инфраструктуры электронного взаимодействия между органами государственной власти, гражданами и организациями Донецкой Народной Республики;
3. переход на предоставление государственных услуг в электронном виде.

Первостепенной целью Республиканской программы информатизации Донецкой Народной Республики является дальнейшее совершенствование социально-политической, экономической, культурной и духовной сфер жизни общества, развитие системы управления государством на основе

внедрения и повсеместного применения информационных и телекоммуникационных технологий, роста благосостояния населения [3].

Чтобы достичь установленной цели следует выполнить ряд задач:

- Формирование единой методологии и политики информационного взаимодействия между такими субъектами, как органы государственной власти, предприятия Донецкой Народной Республики и физические лица.
- Создание системы электронной связи между органами государственной власти Республики.
- Создание технической инфраструктуры, которая будет связующим звеном между органами государственной власти, предприятиями ДНР и населением Республики.
- Совершенствование системы обеспечения удалённого доступа населения к информации о функционировании органов государственной власти и органов местного самоуправления [4].

Глава ДНР Денис Владимирович Пушилин считает, что «Цифровизация, которая сейчас уже имеет место на некоторых экспериментальных площадках, будет реализована в других министерствах и ведомствах, других государственных структурах. Мы живем в XXI веке, и не совсем правильно пользоваться инструментами, которыми пользовались еще в позапрошлом веке — бумажными письмами и прочим. Поэтому электронный документооборот, электронная подпись, которая будет внедряться постепенно, но, я очень надеюсь, очень быстро». Он отметил, что цифровизация позволит более полноценно выполнять обязательства между властью и гражданами, а также ускорит и упростит многие процессы [5].

В состав информационной инфраструктуры входят: вычислительная техника и коммуникационное оборудование; сети телекоммуникаций; базы знаний, банки данных; информационные технологии; информационно-аналитические центры разных уровней; создание технических средств информатизации; научно-исследовательские учреждения; организации и учреждения подготовки высококвалифицированных специалистов.

И так, мы считаем, что с технологической точки зрения переход в Донецкой Народной Республике на предоставление государственных услуг в электронном виде, требует наличия взаимоувязанной, надёжной, работоспособной, безопасной инфраструктуры, обеспечивающей информационные отношения между всеми субъектами электронного взаимодействия. К таковым субъектам относятся: государственные органы Донецкой Народной Республики, органы местного самоуправления, бизнес-структуры, организации бюджетной сферы, общественные объединения, граждане республики.

Литература:

1. Закон ДНР «Об информации и информационных технологиях» <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatie/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-informatsii-i-informatsionnyh-tehnologiyah>.

2. Республиканская программа информатизации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://минсвязь.республики.ру/doc-projects/respublikanskaya-programma-informatizacii>.
3. Лутай А.П. «Проблемы и предложения экономического развития Республики» Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: Материалы I-й Международной научно-практической конференции. – Донецк, ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2018. – с. 394-398.
4. Лутай А.П., Пророчук Ж.А. Проблемы глобальной информатизации в современных условиях: коллективная монография «Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития» / под науч. ред. д-ра филос. наук, проф. С.В. Дрожжиной – Донецк: издательство ООО «НПП «Фолиант», 2018. – С. 449-459.
5. <http://dnr-live.ru/v-dnr-provedut-tsifrovizatsiyu-organov-vlasti-d-pushilin/>.

Малышева Ю.В.,
студент 1 курса напр. «Бизнес - информатика»,
Научный руководитель: Тесленко И.Б., д.э.н.,
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация: Данная статья посвящена развитию процессов цифровизации услуг в сфере торговли. Приведена современная статистика электронной коммерции в России и по миру. Описываются успехи диджитализации, а также проблемы, возникающие по пути внедрения технологий.

Ключевые слова: цифровизация торговли, электронная коммерция

В настоящее время цифровые технологии всё активнее захватывают все сферы экономической жизни. Современный человек живёт в эпоху цифровизации всего, что его окружает. Благодаря диджитализации происходит ускорение принятия решений в сфере услуг, а современные IT-технологии могут обеспечить высокие показатели, о которых невозможно было мечтать еще лет 10 назад.

Революционные технологии (мобильные и облачные технологии, большие данные и аналитика, Интернет вещей (IoT), искусственный интеллект и машинное обучение, технологии блокчейн и др.) дают компаниям возможность радикально менять бизнес-модели и создавать новые продукты и услуги.

Цифровизация увеличивает объемы, охват и скорость международной торговли. Электронная коммерция все больше завоевывает популярность по нескольким причинам:

- 1) доступность в любой точке планеты;

- 2) экономия времени, сил;
- 3) большой выбор вариантов;
- 4) экономия денежных средств;
- 5) здоровая конкуренция на online-рынках;
- 6) прозрачность покупок, благодаря возможности отследить посылку, уточнить её характеристики, прочитать отзывы о товаре и т.д.

По прогнозам McKinsey, уже к 2020 году доля цифрового бизнеса составит около 34% мирового ВВП, а объем продаж интернет-магазинов превысит 3 триллиона долларов [1]. А по данным CMS Connected продажи электронной коммерции B2B превысят продажи B2C, достигнув 6,7 триллиона долларов к 2020 году.

Международная исследовательская и консалтинговая компания International Data Corporation предполагает, что процент коммерческих компаний, захваченных цифровизацией, к 2020 году составит около 55%. Самый быстрый рост инвестиций предсказывается в сфере услуг для бизнеса. К 2021 году цифровые платформы всей экосистемы станут оснащены блокчейном, что позволит снизить издержки транзакций на 35% [2]. Лидерами цифровой трансформации в сфере бизнеса станут Китай и США.

В условиях высокой конкуренции online-торговли встает вопрос грамотного использования технологий. С каждым годом бизнес всё больше ориентируется на максимальный комфорт и простоту доступа для потенциальных клиентов. Одним из решений, направленных на клиентоориентированность в торговле, является введение в бизнес омниканального подхода.

Омникальная технология предполагает объединение всех каналов коммуникации вокруг пользователя. Происходит это за счёт внедрения гибридных технологий, в которых фиксируются все запросы клиента, переходы по ссылкам, поиск данных в интернете и т.д. Взаимодействие осуществляется с помощью чат-ботов и мессенджеров. Положительные стороны мессенджеров для бизнеса и клиентов представлены в таблице на рисунке 1.

 Для компании	 Для клиентов
охват новой аудитории, которая давно пользуется мессенджерами и предоставление удобного канала для постоянных клиентов	удобный, привычный и доступный способ общения
удержание клиентов за счет возможности отложенной коммуникации	возможность связаться с компанией в любое время
опция самообслуживания клиентов за счет внедрения чат-ботов	возможность быстро решить задачу без привлечения оператора
экономия на SMS- и email-канале для логистики (нотификации о статусе товаров, доставке и тд)	возможность бесплатно связаться с оператором в ответ на уведомление, в отличие от массовой SMS- или email-рассылки
геотаргетинг для понимания нахождения клиента (кейс доставки товара, например)	
оптимизация бизнес-процессов за счет распределения нагрузки обращений.	

Рисунок 1 - Мессенджеры в системе обслуживания клиентов [3]

Омниканальность является логическим продолжением мультиканальности. Организации должны быть готовы к покупателю, выбирающему по принципу мультиканальности (сравнение и анализ товара по разным категориям и на различных площадках). Практика показывает, что покупатели, продуманно принимающие решение о покупке и предпочитающие мультиканальность, тратят больше. В компании Javelin Strategy прогнозируют, что объем мобильных продаж, который составлял в 2016 году 161 млрд. долл., вырастет к 2020 году до 319 долл. На рисунке 2 наглядно представлена суть мультиканальности [4]:

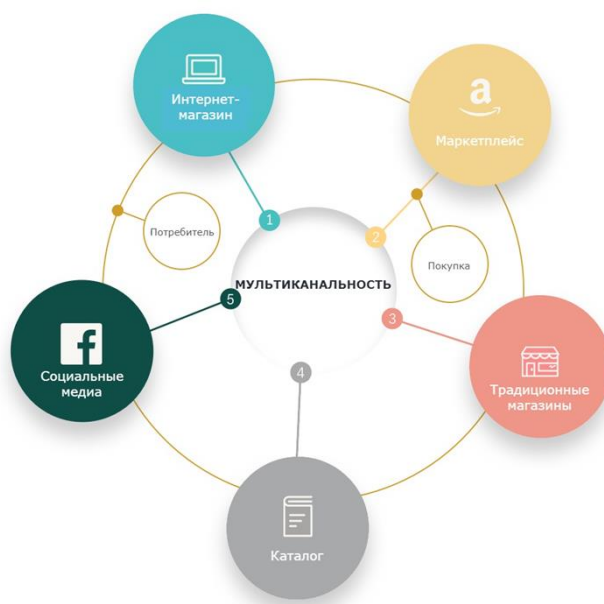


Рисунок 2 - Мультиканальность как необходимость цифровых предприятий

Инновацией, необходимой современным цифровым предприятиям, является автоматизация всех процессов. Цифровые гиганты вроде Amazon и Walmart уже 10 лет назад начали вводить автоматизацию маркетинга (новейшее преобразование в сфере управления бизнесом на тот момент). Полная автоматизация процессов пока невозможна, но автоматизация уже некоторых функций может способствовать снижению издержек, повышению продаж, экономии времени.

Активно продвигают свои товары крупные компании через социальные сети. По данным исследования The State of Social 2018, 96% брендов имеют представительство в Facebook, у Instagram ежемесячно насчитывается более миллиарда активных пользователей. Социальные сети позволяют компаниям, использующим новые технологии, демонстрировать и продавать свою продукцию, расширять целевую аудиторию.

Для России, с ее огромными территориями и низкой плотностью населения, цифровые технологии в торговле крайне важны.

В России массово применяются пока лишь вспомогательные облачные технологии. Одной из первых компаний, которая стала применять облачные сервисы и инновационные продукты в своей бизнес-среде, стало ПАО "МТС-Банк". Компания предоставила покупателям возможность оплачивать покупки и услуги с помощью сервиса «Кошелёк МТС Деньги». С 2018 года запущено онлайн-кредитование в интернет-магазине МТС и в офисах продаж "Ростелекома" и "М.Видео" [5].

Свой вклад в развитие отечественной онлайн-коммерции вносят «Сбербанк» и «Яндекс».

В 2017 г. на «Яндекс.Маркете», по данным годового отчета Сбербанка, продано товаров на 150 млрд. руб., целевой показатель, которого площадка желает достичь к 2020 году, составляет 500 млрд. руб. На графике рисунка 3 показана статистика выручки «Яндекс.Маркета»:



Рисунок 3 - Выручка «Яндекс.Маркета»

В 2018 году компании заключили сделку, предполагающую развитие в следующих направлениях:

- 1) онлайн-площадка для разных продавцов, в которой обрабатывать и доставлять заказы будет компания «Яндекс.Маркет»;
- 2) трансграничная онлайн-торговля;
- 3) совместное предприятие продолжит развивать сервис выбора товаров и сравнения цен [6].

Хотя российскую и мировую торговлю активно захватывают процессы цифровизации, на пути внедрения новых технологий возникают следующие проблемы:

- 1) Облачные хранилища, создание online-магазинов и взаимодействие в цифровом мире требуют больших затрат.
- 2) Недостаток квалифицированных кадров. Технологии развиваются с огромной скоростью, а система образования не успевает подстраиваться под новые требования и выпускать специалистов, обладающих необходимыми компетенциями.
- 3) Недоверие старшего поколения к цифровой торговле.
- 4) Некоторые компании оказываются неготовыми к столь масштабным переменам в бизнес-процессах и могут потерять конкурентные позиции на рынке.

С учетом этих проблем, становится понятной важность поддержки процессов цифровизации в торговле со стороны государства.

18 февраля 2019 года Министерство Связи и Массовых Коммуникаций определило бюджет субсидий на развитие блокчейна, технологий больших данных, искусственного интеллекта и т.д. в России. Из них 5 млрд. рублей Фонд развития информационных технологий распределит между компаниями, средства которых пойдут на разработку и внедрение отечественных ИТ-продуктов, сервисов и платформ в регионах.

Важным является развитие системы образования. Подготовкой современных кадров в сфере ИТ занимается не только государство, но и крупные ИТ-компании (например, Google). Продвижению онлайн торговли может способствовать популяризация способов электронных покупок и компаний, предоставляющих качественные услуги.

Итак, подводя итог, можно сделать вывод, что цифровая торговля активно развивается как за рубежом, так и в России. Цифровизация сферы торговли имеет значительные преимущества, и в тоже время имеет ряд проблем. Преодолеть эти проблемы можно путем осуществления активной политики государственной поддержки компаний данной сферы.

Литература:

1. Цифровая трансформация бизнеса: как и зачем меняться в digital-эру. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <https://vc.ru/flood/42092-cifrovaya-transformaciya-biznesa-kak-i-zachem-menyatsya-v-digital-eru>

2. IDC: к 2022 году на цифровую трансформацию потратят \$2 трлн. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <https://www.vestifinance.ru/articles/110070>
4. Сквозная аналитика в digital-агентствах. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <http://research.cmsmagazine.ru/>
5. Какой станет электронная коммерция в 2018 году и далее. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/kakoy-stanet-elektronnaya-kommerciya-v-2018-godu-i-dalee/>
6. Как цифровизация повлияла на работу предприятий торговли, банков и локомотивных депо. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <https://tass.ru/tehnologii/5245284>
7. Сбербанк закрыл сделку с «Яндекс.Маркетом». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: ULR: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/04/27/768146-sberbank-yandeksmarketom>

Мокиева И.А., студентка 4 курса,
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая
Григорьевича Столетовых, г. Владимир (Россия)
Тесленко И.Б., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Бизнес-информатика и экономика», Владимирский
государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.
Владимир (Россия)

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ОБЛАСТИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной статье было проведено исследование российского рынка автоматизированных информационных систем для страховых компаний, в рамках которого были рассмотрены следующие страховые решения: «1С:Предприятие 8. Страховая компания 8 КОРП», «Парус-Страхование» и Microsoft Dynamics CRM.

Ключевые слова: страхование, страховая деятельность, автоматизированные информационные системы, автоматизация.

На сегодняшний день страховая отрасль является одной из наиболее насыщенных информацией областей. Это делает внедрение информационных технологий важнейшим условием для достижения и удержания страховыми компаниями лидирующих позиций на рынке. Поскольку сейчас страховщики уже достигли высокого профессионального уровня в совершении страховых операций, теперь критерием успеха страховой фирмы во многом является технологическая оснащенность. Сегодня нельзя стать лидером без применения автоматизированных информационных систем (АИС), которые охватывают все бизнес-процессы страховой компании и позволяют быстро

перестраивать их в соответствии с требованиями рынка, законодательства и регулирующих органов.

Автоматизированные информационные системы страховой деятельности позволяют решать следующие проблемы [1]:

- обеспечение оптимального баланса качества и скорости работы с партнерами и клиентами для достижения максимальных конкурентных преимуществ;
- улучшение контроля и своевременный анализ результатов деятельности со стороны менеджмента компании для принятия правильных решений в условиях быстро растущего бизнеса;
- развитие филиальной сети;
- обеспечение «прозрачности» бизнеса перед отечественными и иностранными собственниками и партнерами;
- контроль деятельности сотрудника на всех этапах;
- своевременность и достоверность предоставляемой отчетности в регулирующие органы.

Все автоматизированные информационные системы в страховании можно разделить на две группы: корпоративные информационные системы (КИС); специализированные функциональные страховые АИС [1].

Корпоративная информационная система (КИС) — это система, предназначенная для комплексной автоматизации всех видов хозяйственной деятельности компаний, а также корпораций, требующих единого управления [2].

Одни из примеров КИС для автоматизации деятельности страховых компаний является программные продукты «1С:Предприятие 8. Страховая компания 8 КОРП». «1С:Предприятие 8. Страховая компания 8 КОРП» – это решение для комплексной автоматизации деятельности страховых компаний, позволяющее автоматизировать основные участки управленческого и регламентированного учета [3]. Структура программы представлена основными подсистемами, осуществляющими учет страховых договоров, урегулирования убытков, несчастных случаев, агентских соглашений, страхования имущества и многое другое, а также управленческую отчетность [4].

Еще одной популярной КИС для страховщиков является «Парус-Страхование» от компании «ПАРУС». Данное решение включает в себя следующие основные модули: управление финансами; страхование имущества и ответственности; ОСАГО; страхование выезжающих за рубеж; перестрахование, анализ и отчетность; консолидированная отчетность и другие [5].

Некоторые страховые компании разрабатывают собственные программные решения, полностью отвечающие особенностям деятельности фирмы. Но не каждая компания потянет создание собственной информационной системы. Среди компаний, использующих собственные

разработки для автоматизации страховой деятельности, можно выделить СПАО «Ингосстрах» и СПАО «РЕСО-Гарантия».

Ко второй группе – группе специализированных функциональных страховых АИС – относят системы автоматизации отдельных видов страхования (например, АИС ОСАГО, АИС ДМС, АИС страхования жизни и др.), системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), системы анализа и формирования отчетности страховых компаний, системы поддержки принятия решений и др. Наибольшей популярностью у страховщиков пользуются CRM-системы. Это связано с тем, что в условиях высокой конкуренции на рынке страхования становится всё тяжелее привлечь новых или удержать старых клиентов [1].

В настоящее время рынок автоматизированных систем страховой деятельности наполнен большим количеством систем управления взаимоотношениями с клиентами таких, как Microsoft Dynamics CRM, WinPeakCRM, AdInsure, решения TOPS Consulting для страховых компаний, BPMonline Insurance и другие.

Одним из наиболее популярных CRM-решений является программный продукт Microsoft Dynamics CRM. Данная система включает в себя три модуля: управление маркетинговой деятельностью; управление продажами; управление обслуживанием. Microsoft Dynamics CRM предоставляет оперативный доступ всех сотрудников к полной информации о клиентах и возможностях взаимодействия конкретных клиентов со страховщиками через Интернет. Это значительно повышает качество и сокращает время обслуживания клиентов.

Одним из главных достоинств CRM-системы от Microsoft является легкая масштабируемость решения вместе с ростом бизнеса и быстрая адаптируемость под изменяющиеся потребности компании [6].

Чтобы сравнить рассмотренные АИС, была составлена таблица, в которой отражены некоторые характеристики программных продуктов (см. рис. 1).

Таблица 1. Сравнение наиболее популярных автоматизированных информационных систем страховой деятельности [1]

Программные продукты	Виды бизнеса по масштабам деятельности	Стоимость основной поставки, руб.	Сроки внедрения
«1С:Предприятие 8. Страховая компания 8 КОРП»	Средний, Крупный	28800	2-4 недели
«Парус-Страхование»	Средний, Крупный	36000	3-4 недели
Microsoft Dynamics CRM	В основном крупный	48000	От 1 месяца

Подводя общий итог, следует отметить, что в настоящее время совершенно очевидно, что без информационных технологий страховым компаниям сложно сохранять конкурентоспособность на рынке. Выбор

системы автоматизации страховой деятельности зависит, в первую очередь, от масштабов компании, а также от финансовых возможностей страховщика.

Литература:

1. Самигуллина А.Ф., Смирнова А.И. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015009941>
2. Корпоративные информационные системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smartek.ru/solutions/ems.aspx>
3. Фирма 1С. – Официальный сайт. - <https://solutions.1c.ru/>
4. 1С Предприятие 8. Страховая компания 8 КОРП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vdgb.ru/programmy-1s/1s-strahovaya-kompaniya-8-korp/>
5. Программа «Парус-Страхование». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/152201228865/informatika/programma_parus-strahovanie
6. Обзор Microsoft Dynamics CRM (Microsoft CRM). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cmdsoft.ru/blog/obzor-microsoft-dynamics-crm-4-0/>

Новикова В.Д., студент 1 курса
напр. «Бизнес - информатика»,
Научный руководитель: Тесленко И.Б., д.э.н.,
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая
Григорьевича Столетовых, Владимир, Россия.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИЗМЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация: Данная статья посвящена развитию процессов цифровизации услуг в сфере туризма, условиям реализации турфирмами новых возможностей, путям привлечения туристов с помощью цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровизация туристических услуг, e-commerce бизнес, онлайн – сервис.

Любая сфера деятельности современного человека тесно связана с информационно – коммуникационными технологиями и компьютерами. Цифровые технологии глубоко проникают во многие отрасли, в том числе и в сферу туризма.

Туризм – важная составляющая экономики большинства стран мира. Она обеспечивает рабочие места населению, загрузку гостиниц, отелей, ресторанов, а также поступление иностранной валюты.

Путешествия – основа международного туристского обмена, главной целью которых являются развлечения и отдых.

Цифровые изменения в индустрии туризма на мировом рынке свидетельствует о глобальных нововведениях в этой отрасли, которые будут появляться все быстрые и быстрее.

На сегодняшний день в Европе только треть туристов прибегает к помощи туристических агентств в выборе тура. Объясняется это тем, что появляется все большее количество онлайн – сервисов, на которых путешественник может самостоятельно спланировать поездку, как за границу, так и по территории страны.

Существует несколько способов, как можно приобрести тур online:

1. Самостоятельно забронировать билеты на поезд или самолет, гостиницу, оплатить входные билеты с наибольшей выгодой (т.к. уже сегодня многие музеи и центры развлечений предоставляют скидку при заказе билета online). Например, при покупке билета в Лувр (Париж, Франция) на официальном сайте это обойдется в 1,5 раза дешевле и быстрее, чем в кассах самого музея [1].

Для осуществления подобных операций уже сегодня существуют сайты, которые упрощают бронь гостиницы. Airbnb – онлайн - сервис для поиска и аренды частного жилья по всему миру на краткосрочный период. Уже в 2016 году число пользователей сервиса увеличилось в 10 тысяч раз. К началу 2019 года на этом онлайн - сервисе размещены объявления о сдаче в аренду более 2,5 млн. комнат, квартир и других помещений в 191 стране[2].

Согласно данным по России: на сервисе Airbnb весной 2017 года было размещено 42 тыс. объявлений о сдаче жилья в различных городах России[3]. Большой популярностью пользовались жилые и нежилые помещения в Санкт-Петербурге - 4 тысячи сделок за год, в Москве этот показатель был примерно в 1,5 раза меньше. В 2018 г. около 400 тысяч туристов воспользовались данным сервисом, что на 85% больше, чем в 2017 году.

В ближайшие несколько лет все большее количество туристов будут использовать сервис Airbnb для аренды жилья в России и за границей. Объясняется это тем, что аренда через сервис Airbnb позволяет сэкономить денежные средства при бронировании (см. рисунок 1).

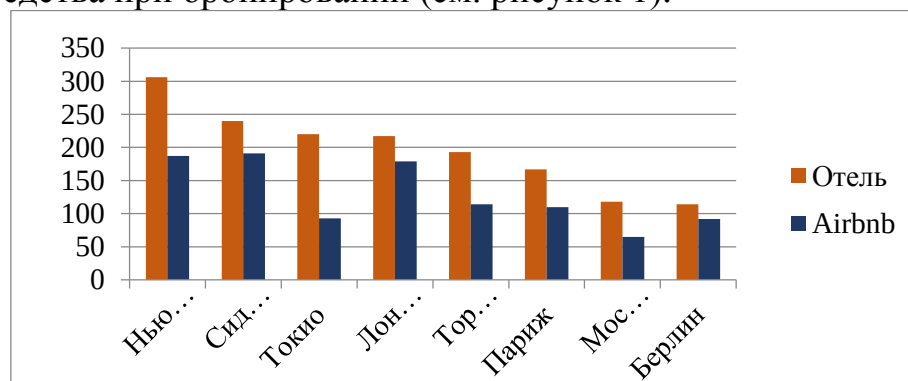


Рисунок 1 - Средняя цена номера за ночь в некоторых городах мира (оплата в отеле и через сервис Airbnb в январе 2018 г.), в долларах

Согласно рисунку 1, разница в оплате в отеле и через сервис Airbnb может быть очень значительной. В некоторых городах разница иногда достигает 50% (к примеру, в Токио и в Москве). Так стоимость номера в Нью-Йорке за ночь при оплате непосредственно в самом отеле составляла 306 долларов, а с помощью онлайн – сервиса Airbnb - 187 долларов. Турист мог сэкономить около 40% своих расходов[4].

2. Приобретение «готовых» туров у туроператоров online. Данный способ экономит время, а также деньги путешественника. Удивительным фактом является то, что тур, приобретенный таким способом, обойдется дешевле, чем этот же тур, заказанный в туристическом агентстве offline.

3. Покупка «своего» тура в туристическом агентстве. Некоторые турфирмы предлагают скидку (10-15%) путешественникам, которые сами находят тур для себя. Т.е. воспользовавшись онлайн – сервисом, потребитель узнает о наличии свободных мест на самолет и в гостинице, а затем обращается в фирму, чтобы приобрести данный тур.

К началу 2019 года все больше набирает популярность способ бронирования билетов и отелей самостоятельно. Путешественники выбирают те условия, которые устраивают их, бронируют гостиницы, ориентируясь на собственные запросы и желания.

В скором времени продажи туров online заменят офлайн – агентства, часть из них совсем исчезнет с рынка, а другая подстроится под новый уровень цифровых технологий

Главной целью цифровизации на рынке туристических услуг является привлечение клиентов. Существует два пути для достижения данной цели. Первый из них доступен лишь крупным туристическим компаниям, которые могут сосредоточить в своих руках отели или авиакомпании, чтобы стать конкурентоспособными, снижая свои издержки.

Второй подходит менее крупным компаниям. Здесь фирме нужно попасть в глобальные каналы продаж. Преимуществом этого пути является снижение зависимости поставщиков туристических услуг от партнеров, благодаря формату онлайн обслуживания клиентов. В таком случае прибыль достается лишь одному поставщику услуги.

В ближайшее время будет происходить вытеснение компаний старого типа фирмами, которые смогут воспользоваться цифровизацией и внедрить новейшие технологии в свою работу. Эти современные фирмы будут сопровождать клиента на протяжении всего путешествия. В результате такие компании станут e-commerce бизнесом [7].

Большинство туристических компаний «старого» типа (работают в режиме оффлайн), попадают в зону риска, и, большая вероятность того, что в ближайшее время прекратят свою работу. Уже сегодня тысячи агентств закрываются ежегодно, но клиенты не замечают этого, так как им предлагается более удобная альтернатива.

Статистика сайта online – бронирования жилья Booking.com свидетельствует о том, что почти треть всех туристов мира хотели бы и

готовы использовать искусственный интеллект для планирования собственного путешествия, ссылаясь на предыдущие поисковые запросы, способы оплаты [5]. Чуть меньше половины всех опрошенных нейтрально относятся к тому, кто занимается их поездкой – онлайн – сервис или турагент, главным условием является полное соблюдение пожеланий клиента: бюджет, даты поездки, условия отдыха и другое.

Предприниматели в сфере гостиничного бизнеса считают цифровизацию в туризме выгодной, т.к. можно быстрее своих соперников предложить путешественникам новые возможности предоставления туруслуг: от выбора номера до оплаты через Интернет или через мобильное приложение.

Каковы условия реализации новых возможностей в сфере туризма?

Во-первых, необходим свободный и беспрепятственный доступ к сайту online-бронирования как с личного компьютера, так и через мобильное приложение. Зачастую желание поехать отдыхать появляется спонтанно, т.е. когда под рукой только телефон. Впоследствии данное решение осмысливается, обсуждается, взвешиваются все аргументы «за» и «против» и просматривается в расширенной версии на компьютере. Пользователь выберет тот сайт, на котором ему не придется повторно вводить пожелания и условия.

Во – вторых, разрабатывая программы для online – турагентств необходимо обратить внимание, в первую очередь, на приложения для смартфонов. Статистика НАФИ(Национальное агентство финансовых исследований) говорит о том, что за последние годы запросы с мобильных устройств резко возросли [6]. Больше половины всех пользователей совершают бронирование с мобильного телефона. Для привлечения путешественников нужно обеспечить удобство оплаты с данных устройств.

В – третьих, дизайн сайта, на котором происходит оплата тура, должен быть доступен для любого пользователя. На сегодняшний день при оплате на большинстве сайтов турагентств пользователь автоматически попадает на страницу оплаты, которая совсем не стилизована под сайт всей компании. Данный факт заставляет путешественников задуматься, а иногда этот факт является определяющим для отказа от тура.

Подводя общий итог, следует отметить, что цифровизация туристических услуг имеет значительные преимущества, облегчая путешественникам возможность реализовать свои желания. Конкурентоспособными в сфере туризма будут те фирмы, которые смогут предложить наиболее упрощенный и быстрый способ взаимодействия с путешественником. Цифровизация в туризме позволит фирмам сохранять лояльность потребителей и получать гарантированную прибыль.

Литература:

1. Официальный сайт музея Лувра. Покупка билетов online. [Электронный ресурс] – электрон. данные. URL: <https://www.ticketlouvre.fr/louvre/b2c/index.cfm/home>.
2. Airbnb впервые раскрыл объемы сдачи жилья в России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/08/07/2017/595f46b39a79479492a04647
3. Is Airbnb really cheaper than a hotel room?. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.statista.com/chart/12655/is-airbnb-really-cheaper-than-a-hotel-room/>
4. Statistics and fact.[Электронный ресурс] –Режим доступа: URL: <https://www.statista.com/topics/2273/airbnb/>
5. Использована статистика с сайта booking.com. [Электронный ресурс] – электрон. данные. URL: <https://support.webdirect.booking.com/hc/ru>
7. Использована статистика с сайта НАФИ Аналитический центр. «Самостоятельный туризм: популярные сервисы». [Электронный ресурс] – электрон. данные. URL: <https://nafi.ru/analytics/samostoyatelnyy-turizm-populyarnye-servisy/>
8. Определение термина e-commerce. [Электронный ресурс] – электрон. данные. URL: <http://www.uic.unn.ru/~chep/html/comopr.htm>

Перунов Д.А.,
студент 4 курса направления «Бизнес-информатика»,
Научный руководитель: Муравьева Н. В., к.э.н., доцент
кафедры «Бизнес-информатика и экономика»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Аннотация: статья посвящена особенностям внедрения систем электронного документооборота на предприятиях. Рассмотрены нюансы внедрения СЭД

Ключевые слова: система электронного документооборота, электронный документооборот.

Большинство компаний рано или поздно приходят к выводу о необходимости перехода на электронный документооборот (ЭДО) для повышения эффективности документационного обеспечения управленческой деятельности. Новейшее программное обеспечение позволяет организациям оптимизировать документооборот, отражать все документы в единой базе данных, проводить контроль и анализ бизнес-процессов управления документацией.

При внедрении системы электронного документооборота (СЭД) любой организации приходится сталкиваться со следующими основными проблемами

- 1) масштабная реорганизация предприятия;
- 2) слабая формализация бизнес-процессов и отсутствие корпоративных стандартов;
- 3) СЭД должна быть внедрена и использоваться на всем предприятии;
- 4) сопротивление сотрудников предприятия внедрению СЭД;
- 5) отсутствие необходимого уровня подготовки у сотрудников предприятия к работе с СЭД;
- 6) обеспечение юридической силы электронных документов. [3]

СЭД на крупном предприятии имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при выборе платформы и организации проекта внедрения. Прежде всего, задачи отличаются большим разнообразием. По части документационного обеспечения управления, крупное предприятие сравнимо с органами государственного управления федерального и регионального масштаба.

Закупки сырья, материалов и услуг, производство и сбыт продукции – основные бизнес-процессы, сопровождаемые интенсивным документооборотом. Если делопроизводство на всех предприятиях в значительной степени стандартизовано, то документооборот, связанный с производственными процессами, довольно специфичен для каждого предприятия. Также, ввиду масштаба, даже вспомогательные задачи, которым на малых и средних предприятиях не уделяется столько внимания с точки зрения их автоматизации, на крупном предприятии становятся отдельной темой и разделом в СЭД (например, процессы оформления командировок, кадровый и финансовый документооборот и т.д.). [1]

Поэтому современная СЭД крупного предприятия, кроме модуля традиционного делопроизводства, должна содержать достаточное количество вспомогательных прикладных модулей или обладать высокой универсальностью.

Выбор системы зачастую зависит не от руководителя организации, а от менеджеров, что обычно приводит к выбору не той системы, что действительно требуется, а, следовательно, увеличивается время внедрения. Выбор СЭД должен осуществляться только экспертами, которыми являются грамотные специалисты организации или других фирм, занимающихся разработкой и внедрением подобных систем.

Экспертами могут быть:

- директор IT-отдела;
- директор по персоналу;
- директор отдела бизнес-процессов,
- директор по снабжению,
- главный бухгалтер,

- руководитель юридического отдела.

В заключение экспертной комиссии, на основании которого принимается решение о выборе СЭД, входит:

- схема основных потоков документов между подразделениями;
- объем оборота за отчетный период;
- примерная емкость требуемого хранилища данных;
- структурная схема организации, отражающая потоки документов;
- способы организации уровней доступа к документам;
- возможность мониторинга доступа;
- методы работы с документами СЭД;
- связь с общей информационной системой организации.

Чтобы избежать появления проблем, экспертная комиссия составляет техническое задание, в котором описывает все требования к ЭДО

Внедрением системы электронного документооборота занимается команда, которая состоит из представителей поставщика и работников организации. При внедрении руководству организации необходимо учитывать следующие моменты:

- внедрением должна заниматься та организация, которая в дальнейшем будет обслуживать СЭД и поддерживать работоспособность. Со стороны организации это работники ИТ-подразделений, службы информационной безопасности;
- контроль за процессом внедрения осуществляется экспертами, которые имеют четкое представление о назначении системы;
- в договоре на поставку и внедрение обязательно учесть, сколько времени должно занять именно внедрение и на какие дополнительные расходы может рассчитывать поставщик.

Процесс внедрения СЭД начинается после оплаты счетов.

Организация, выделяет пару работников, которые будут активно участвовать и обучаться в процессе внедрения системы. Руководство так же контролирует и поддерживает процесс, но даже при таком раскладе в ходе внедрения СЭД возникают моменты, которые нужно уладить до подписания акта приема-сдачи СЭД в эксплуатацию.

На первой стадии внедрения системы, необходимо обеспечить персонал организации подробной информацией о СЭД и работе с ней.

При отказе поставщика предоставлять руководство по использованию СЭД организация должна до начала внедрения позаботиться о поиске специалиста, который сможет создать данное руководство.

На каждом этапе внедрения необходимо проверять, насколько СЭД точно и ясно выполняет задачи, сформулированные экспертной комиссией и зафиксированные в контракте. Если СЭД требует серьезных модификаций со стороны покупателя или поставщика, включая аппаратную часть, то это должно отражаться дополнительными соглашениями.

В результате внедрения и к моменту подписания акта приема-передачи СЭД в эксплуатацию должны быть готовы следующие составляющие:

- работающая система электронного документооборота (проверенная на всех этапах создания);
- не менее 2-х администраторов СЭД, способных настраивать и поддерживать систему в рабочем состоянии;
- руководство пользователя системы (с готовностью не менее 80%) и руководство администратора (с готовностью не менее 70 %) в понятном и удобном для пользователей виде;
- подготовленных на начальном уровне руководителей подразделений, способных передать основы знаний своим подчиненным.

После того, как все пункта договора выполнены можно принимать СЭД в эксплуатацию.[2]

Таким образом, при принятии решения о внедрении СЭД в деятельность организации, необходимо поставить ряд задач, детальность и степень проработки которых позволит избежать лишних трат предприятия на внедрение и эксплуатацию системы, максимально упростить документооборот организации и сделать его понятным, удобным и эффективным.

Литература:

1. Внедрение системы электронного документооборота: проблемы и решения [Электронный ресурс]. – URL: <https://blog.iteam.ru/vnedrenie-sistem-elektronnogo-dokumentoooborota-problemy-i-resheniya/#i>
2. Внедрение и поддержка СЭД в финансовой организации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Внедрение_и_поддержка_СЭД_в_финансовой_организации
3. Проект внедрения системы электронного документооборота [Электронный ресурс]. – URL: https://studwood.ru/2009388/menedzhment/proekt_vnedreniya_sistemy_elektronnogo_dokumentoooborota

Письменецкий О.А.
студент 4 курса направление «Бизнес-информатика»
Виноградов Д.В.
старший преподаватель кафедры «Бизнес-информатика и экономика»

СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ХРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ: ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация: В статье рассматриваются облачные хранилища, как способ хранения информации. Приводятся их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: облачные хранилища, «облака»

История развития способов хранения информации уходит глубоко в века. С древнейших времен человечество пыталось сохранить важные

моменты жизни, чтобы передать их будущим поколениям. Первая революция в хранении данных связана с изобретением бумаги. Она до сих пор является самым популярным носителем информации. В конце XX века стали широко использоваться компьютеры, а информация начала храниться в цифровом виде. Но технологии не стоят на месте, и уже сегодня есть возможность всегда иметь под рукой важные данные. В XXI веке появились облачные хранилища [1].

Вообще концепция «облаков» появилась еще во второй половине 20 века. К сожалению технологию хранения и обработки на удаленных серверах реализовать не было возможно поскольку сети Интернет на тот момент не существовало.

В 2006 году компания Amazon произвела революцию, представив систему веб-сервисов. Сервис Amazon давал доступ к вычислительным мощностям и достигну для хранения данных. А спустя еще два года технологию начали активно развивать такие компании, как Microsoft и Google.

Облачное хранилище данных - это виртуальный носитель информации, который хранит и обрабатывает данные на многочисленных серверах, находящихся в сети интернет. В настоящее время такого рода хранилища имеют огромную популярность, а их количество превышает несколько сотен[2].

Работа облачного хранилища выглядит следующим образом. Для этого нужно установить программу-клиент облачного хранилища, затем указать файлы, которые вы хотите загрузить в облачное хранилище. После копирования файлов программа сама будет следить за изменениями файлов на устройстве, на котором она установлена.

При добавлении или изменении файлов, программа сама вносит изменения в «облаке». Так же это возможно и в обратном порядке, внося изменения в «облаке» файлы изменятся на вашем устройстве. Следуя из этого, можно утверждать, если у вас несколько устройств подключенных к облаку, таких как компьютер, планшет, или смартфон вы всегда будете иметь актуальные файлы. Проще говоря, человек может начать работать с документом на работе, затем скопировать его в «облако», а потом продолжить редактирование на домашнем компьютере [3].

Облачных хранилищ очень много, рассмотрим самые крупные из них.

Microsoft OneDrive – облачное хранилище от компании Microsoft, главным преимуществом которого является интеграции пакета Office 365: в приложении можно создавать, редактировать и сохранять файлы Excel, PowerPoint, Word. OneDrive предоставляет бесплатно 5 ГБ свободного места с возможностью расширения до 1 ТБ[4].

Google Drive - облачное хранилище данных от Google. Google Drive позволяет хранить и делиться вашими файлами с другими пользователями сети Интернет. В вашем Google Drive можно хранить не только текстовые документы, а так же картинки, аудиозаписи, видео и иные типы файлов (30

видов). Каждый пользователь сервиса получает 15 ГБ бесплатного пространства. Так же имеются тарифы для расширения пространства до 100 ГБ, 200 ГБ, 10 ТБ, 20 ТБ, 30 ТБ.

Dropbox – один из первых и самый популярный сервис хранения данных. Объем памяти доступный бесплатно невелик – всего 2 ГБ. Но его можно расширить при помощи приглашения новых пользователей. Ключевым отличием и преимуществом Dropbox является поддержка операционных систем Linux и Blackberry[5].

Российские компании также участвуют в создании облачных хранилищ. Причем отечественные сервисы вполне конкурентоспособны на рынке.

Самым перспективным российским облачным хранилищем является Облако@mail.ru. Главным преимуществом сервиса является предоставление больших объемов данных для хранения файлов. Новому пользователю доступно 100 ГБ бесплатно, но с оговоркой, что размер одного файла не должен превышать 2 ГБ. Доступна возможность расширения до 4 ТБ[4].

Яндекс.Диск - сервис от Яндекса, не взимающий плату, он позволяет пользователям хранить свои данные на серверах в облаке и передавать их другим пользователям в интернете. Работа построена на синхронизации данных между различными устройствами. Изначально доступно 10 ГБ свободного пространства бесплатно с возможностью расширения до 1 ТБ. В то же время действует система позаимствованная у Dropbox, а именно, за каждого приглашенного пользователя начисляется 512 МБ пространства.

Используя «облака» пользователь смещает затраты на операционные расходы поскольку ему не нужно тратить на создание центров обработки данных. Так же пропадет нужда в покупке дорогого серверного и сетевого оборудования, аппаратных и программных обеспечений. Все эти расходы боре на себя провайдер облачных услуг. Облачные хранилища позволяют в кратчайшие сроки развернуть инфраструктуру для работы компании.

У облачного способа хранения информации есть ряд достоинств и недостатков. К преимуществам можно отнести: большие объемы хранения данных («облако» очень гибко подстраивается под нужды пользователя и за отдельную плату способно расширяться до гигантских размеров, доступные объемы исчисляются миллионами гигабайт); упрощение совместной работы группы лиц (так как с файлом можно работать напрямую из «облака», то все изменения, которые внес человек, будут видны пользователям у которых есть доступ к этому файлу); постоянный доступ к файлам (никто не сможет забыть документы, так как они всегда доступны в интернете); доступ пользователя к документу с помощью любого устройства (компьютера, планшета, смартфона); защита от потери данных (если вы отправили данные в облачное хранилище, то оно автоматически сохранит и отправит копии на запасные серверы)[6].

К недостаткам такого способа хранения данных можно отнести: необходимость постоянного интернет соединения (если доступа к интернету

нет, то и доступа к документам тоже); облачные сервисы могут работать медленно (при загрузке больших объемов данных, при медленном интернет соединении или при сильной загрузке серверов); относительная надежность (“облако” само по себе является достаточно надежной системой, однако при проникновении в него злоумышленник получает доступ к огромному хранилищу данных)[7].

Безопасность является ключевым фактором при решении в использовании облачных хранилищ. Нельзя точно сказать насколько тщательно сервисы шифруют хранимые данные, что они не попали к злоумышленникам. Есть масса людей, которые считают, что облачными сервисами пользоваться небезопасно. Чтобы обезопасить себя лучше всего не использовать облачные хранилища для расположения важных файлов. А если такая необходимость появилась, то лучше будет зашифровать файл самому. Например, создать архив со сложным паролем[8].

Подводя итог, следует отметить, что облачные хранилища – это реалии сегодняшнего дня. Они серьезно упрощают жизнь, предоставляя доступ к информации практически из любой точки, где есть интернет соединение. Помимо этого, облачные сервисы можно использовать для просмотра фильмов и прослушивания музыки. Технология не идеальна, у нее есть свои минусы. Но даже сейчас можно смело говорить, что информационные технологии делают повседневную жизнь гораздо проще.

Литература:

1. Эволюция носителей информации. Часть 1: от перфокарт до DVD [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ferra.ru/ru/system/review/evolution-punch-cards-magnetic-disks-floppy-cd-dvd-part-1/#.WEluqdWLSHu>
2. Облачные хранилища данных! Что это такое? Как пользоваться? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://blogiseo.ru/poleznoe/oblachnye-xranilishha-dannyx.html>
3. Что такое облачное хранилище данных? Как правильно выбрать лучшее? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://romweb.ru/web-servisy/chto-takoe-oblachnoe-hranilishhe-dannyh/>
4. Обзор 10+ облачных хранилищ данных [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.topobzor.com/obzor-10-oblachnyx-xranilishh-dannyx/.html>
5. Облачное хранилище данных [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.leonsky.net/smart-технологии/облачное-хранилище-данных/>
6. Плюсы и минусы облачных сервисов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://korzh.net/2013-06-plyusy-i-minusy-oblachny-h-servisov.html>
7. Плюсы и минусы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sites.google.com/site/simmetryavokrug/plusy-i-minusy>
8. Безопасны ли облачные хранилища данных? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mobile-dom.ru/internet/bezopasnyi-li-oblachnyie-hranilishha-dannyih>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РОССИИ И КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье рассмотрена индустрия делового туризма (MICE), выделены ее особенности, даны характеристики. Представлены данные развития в России. Кроме того, в рамках работы проведен анализ факторов, влияющие на развитие индустрии MICE в городе Кемерово. Сделаны выводы и сформулированы задачи по развитию делового туризма в России и Кемеровской области, в частности.

Ключевые слова: деловой туризм, индустрия MICE, деловой туризм в России и в Кемеровской области, г. Кемерово

В настоящее время туризм является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Однако экономические экспертные службы отмечают быстрый рост и большую продуктивность именно в индустрии делового туризма (ДТ). Этому благоприятствует глобализация экономики, в результате чего эффективнее налаживаются деловые, культурно-научные, экономические связи между регионами. Развитие различных отраслей экономики, разработка новых предприятий, модернизация уже существующих положительно сказывается на распространении делового туризма. Кроме того, нельзя не отметить такую экономически выгодную сторону делового туризма, как отсутствие сезонного спроса. Всё это оказывает положительное влияние на развитие экономики страны и его интеграции в мировой рынок. Деловая туриндустрия не так привлекательна для российского рынка и не распространяется специалистами туриндустрии так массово, как популярные экскурсионные направления. Однако уже сейчас существует широкий круг пользователей деловой туриндустрии, огромные капиталовложения в данную отрасль туризма, соответственно и крупные денежные обороты. Существует ряд компаний, занятых организацией только деловых туров – их деятельность, узка и крайне организована. Деловой туризм во всем мире считается наиболее перспективным видом туризма в силу своей все сезонности, прогнозируемости, ориентации на клиентов с высоким уровнем дохода.

Частота деловых поездок с целью коммуникативных связей между компаниями, обмен научными изысканиями и внедрения новых технологий в ту или иную структуру, поиски новых рынков для инвестиций и вложений, развитие маркетинговой науки, переподготовка и повышение квалификации персонала, внедрение корпоративной культуры в бизнес – именно эти процессы стали в основу принципа выделения из общей туристической отрасли деловой индустрии, которая достаточно быстро превратилась в динамично развивающееся направление.

Деловой туризм(ДТ) (бизнес-туризм) характеризуется служебными поездками, связанными с работой, но без получения прибыли. ДТ объединяет индустрию корпоративных путешествий (Corporate travel industry) и индустрию встреч (MICE): Meetings (деловые встречи), Incentives (поощрительные поездки), Conferences (конференции), Exhibitions (выставки), имеет свои отличительные особенности и характеризуется:

- Все сезонностью, так как организация туров не зависит от погодных условий, климата или места проведения;
- прогнозируемостью, ведь любой деловой тур тщательно планируется за долго, до времени его проведения.
- массовостью, так как количество участников может составлять от 5 до 5000 человек и более.
- большим диапазоном услуг среднего и высокого качества, а также широким спектром дополнительных услуг.

Большинство отечественных исследователей ДТ (Биржаков М.Б., Енджейчик И., Андреева О. С.) сходятся на том, что индустрия MICE в России находится на стадии становления. Реализация туристического потенциала в стране сдерживается рядом проблем, характерных для большинства российских регионов: неразвитая инфраструктура, квалифицированные кадры, отсутствие маркетинговой политики, неразвитая предпринимательская среда, не совершенное законодательство.

Кемеровская область являясь крупным промышленным регионом России, по мнению российской экспертной службы Strategy Partners Group, занимает 7 место в рейтинге территорий, с большим потенциалом развития туризма в целом и ДТ в частности, так как располагает высокой деловой активностью в регионе, качественным уровнем развития гостиничной инфраструктуры, положительной предпринимательской средой для привлечения новых инвестиций. Положение дел в сфере ДТ региона требует анализа современного состояния ДТ, выявления проблем, возможностей и основных направлений развития туризма в соответствии со сложившимися тенденциями развития туризма в России и мире.

По данным УФМС по Кемеровской области, количество туристов, в том числе и бизнес-туристов представлены в таблице 1

Таблица 1. Количество туристов

Причины приезда	Количество туристов в 2015г
туристы, желающие познакомиться с природой, историей и культурой региона (в том числе иностранные туристы)	более 27 тыс. чел
бизнес-туристы	9,2% от общего количества – 2,5 тыс. чел.

Согласно представленным данным, въездной туристский поток в основном формируется за счет делового туризма и событийного туризма. Продуктивная работа проводится по направлениям, которые выделены как ключевые виды туризма: культурно-исторический, спортивный, горнолыжный туризм в соответствии со Стратегией развития туризма в

Кемеровской области до 2025 года. ДТ в Кемеровской области относится к видам туризма, лишь дополняющим развитие ключевых.

В рамках работы было проведен анализ факторов, влияющие на развитие ДТ в городе Кемерове. Был составлен рейтинг объектов, располагающие возможностями проведения конгрессных мероприятий. Конкурентным преимуществом Кемерово как конгрессного города является наличие исторических зданий и дворцов культуры, а также подавляющее большинство отелей и гостиниц, имеющих хорошо оборудованные конференц-залы вместимостью до 40 чел. В Кемерово большое количество гостиниц, отелей и аналогичных средств размещения, в которых есть возможность проведения бизнес-встречи, конгресса, семинара и др. Всего в городе более 10 гостиниц, имеющие все условия, для организации конгрессных встреч с количеством участников до 40 человек. Только 2 отеля имеют залы для проведения мероприятий более 100 человек. Выбор места проведения достаточно велик (26 организаций), однако главной проблемой «деловой» инфраструктуры города является отсутствие современного многофункционального конгресс-центра с пленарной вместимостью более 500 чел. Данный критерий сильно ограничивает возможности проведения крупных мероприятий, которые в свою очередь приносят максимальный доход экономике.

Кроме того, относительно отелей, способных удовлетворить запрос MICE «все под одной крышей», так же рейтинг, составленный нами, показал, что для города таких объектов много, они имеют различную направленность, достаточно многофункциональны, однако существует уже оговоренная выше проблема вместимости: всего 2 отеля имеют возможность вместить более 100 человек.

Еще одним из конкурентных преимуществ можно считать относительно невысокие цены на конференц-пакеты и проживание в Кемерово. Город занял восьмое место в рейтинге городов Сибирского федерального округа, популярных у туристов в 2017 году. Такие данные приводит российский сервис бронирования отелей Tvil.ru. Кроме того, из списка город Кемерово занял лидирующие позиции по стоимости бронирования отелей, и лучшему качеству обслуживания. К тому же разнообразие мест проведения (конференц-конгресс-залы) делают наш регион привлекательным и создают положительную тенденцию для развития такого высокодоходного вида туризма, как деловой.

Нами была дана оценка транспортной составляющей региона, и соответствует удовлетворительным критериям. В г. Кемерово есть аэропорт им. А. Леонова, однако не частые вылеты могут сильно ограничить. Железнодорожная ветвь города тупиковой. В свою очередь сильной стороной Кемеровской области и г. Кемерово является автотранспорт: с 2009 года Кемеровская область занимала одно из лидирующих мест по качеству автомобильных дорог, а в 2017 году приняла участие в федеральной программе по улучшению качества автомобильных дорог.

Так же, в ходе работы была выявлена проблема сбора, накопления и доступности информации по деловому виду туризма в регионе. Ее решением стало проведение социологического опроса «Туризм в г. Кемерово» и на основе его результатов дан анализ бизнес-туристов, посетивших город. В анкете приняло участие 442 человека. Из них 257 мужчин и 185 женщин. Среди опрошенных были представители рабочих профессий, работники бюджетной сферы, менеджеры среднего звена, студенты. Охарактеризована половозрастная структура, соответствующая всероссийской статистики, определены сфера деятельности, социальная принадлежность, продолжительность поездки, ее финансовая составляющая. Так же был дан рейтинг аттрактивности достопримечательностей Города Кемерово и близлежащих территорий. Наиболее привлекательными туристскими объектами являются: Музей-заповедник «Томская писаница», Музей-заповедник «Красная горка», Филиал «Кедровский угольный разрез» ОАО «УК «Кузбассразрезуголь».

В заключении. Результаты исследования показали, что в целом ситуация в Кемеровской области отражает те же проблемы, а, следовательно, и пути решения, характерные для всей России. Основными задачами развития МТСЕ являются:

- Разработка и внедрение комплексной системы мер поддержки и развития конгрессно-выставочной деятельности в регионе, в соответствии с общей тенденцией развития ее в стране;
- государственная поддержка в сфере организации деловых, конгрессно-выставочных, ярмарочных и других мероприятий;
- создание положительной предпринимательской среды в регионе;
- поддержка российских организаторов различных деловых поездок и мероприятий;
- Повышение квалификации уже существующих кадров туристической сферы

Данные мероприятия будут способствовать успешному развитию сферы делового туризма в Кемеровской области в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке туристских услуг. Городу Кемерово, как одному из крупнейших промышленных центров России, являющемуся культурно-историческим центром области и имеющему все необходимые предпосылки для развития и продвижения данной отрасли туристских услуг, данный вид туризма крайне выгоден из-за его экономической составляющей.

Литература:

1. Алексеев, А.А. Туризм в России: проблемы становления и развития // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2003. - №3. - С. 76-84.
2. Стратегия развития туризма в Кемеровской области до 2025 года: распоряжение Коллегии Администрации Кемеровской области от 1 марта 2013 г. N 194-р / [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/412811132>

3. Туристско-рекреационный кластер Кемеровской области – Кузбасс // visit-kuzbass.ru - 2018 [электронный ресурс] / режим доступа <http://visit-kuzbass.ru/ru/>

Робертс М.В., к.п.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов
Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия
Робертс Д.Ч.
Экстер Университет, г. Эксетер, Великобритания

РОЛЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: статья раскрывает понятие страховой культуры и рассматривает роль и влияние цифровизации страховых услуг на уровень финансовой грамотности населения.

Ключевые слова: финансовая грамотность, страховая культура, цифровизация, страхование, страховой рынок.

Российская страховая отрасль является важным звеном финансовой системы страны и развивается под воздействием как национальных, так и международных тенденций развития финансовых рынков. Одной из самых насущных проблем глобальных финансовых рынков, по мнению авторов «Стратегии развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019-2021 годы» [1] является цифровая революция, влияние которой «кардинально меняет финансовые рынки с точки зрения каналов дистрибуции, управления активами и защиты персональных данных». Кроме того, цифровизация устраняет ряд традиционных барьеров входа на рынок и расширила линейку предложений, но добавляет новые информационные риски (киберриски).

В Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации (ОНФ РФ) на очередной период Центральным банком Российской Федерации определены наиболее значимые векторы развития применительно к страхованию: обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов, повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации; повышение уровня доступности и качества финансовых услуг для населения; противодействие недобросовестным практикам, профилактика и пресечение правонарушений на финансовом рынке и др. [2]

Финансовая грамотность предполагает достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.

Низкая финансовая грамотность населения, в том числе и страховая грамотность, как ее составляющая, препятствует развитию экономики. В настоящее время россияне обладают низкой культурой планирования личных финансов и не информированы об особенностях различных финансовых и

страховых продуктах, а также не в состоянии планировать свои будущие доходы и расходы, особенно в пенсионном возрасте. Это приводит к высокой кредитной задолженности некоторых слоев населения, возникновению финансовых пирамид и неразвитости ряда финансовых и страховых рынков. Сегодня в период нестабильности и малой предсказуемости развития финансовых рынков еще более повышается значимость получения населением доступа к достоверной и надежной информации о финансовых услугах, в том числе страховых, и защите своих прав в качестве потребителей этих услуг.

В связи с этим повышение финансовой грамотности населения рассматривается государством как важнейший фактор экономического развития страны, финансового потенциала домашних хозяйств и, следовательно, повышения качества жизни населения. В 2017 году Правительством РФ была разработана и принята к реализации Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг. [3] В документе определены важные ориентиры, направленные на формирование у населения культуры ответственного финансового поведения, в том числе страховой.

Страховая культура – это «своеобразная форма психологического восприятия» населением страны института страхования, что, в свою очередь, означает «уровень понятия населением страны необходимости в страховании как самом важном способе гарантии возмещения ущерба при наступлении различных непредвиденных обстоятельств».[4] Страховая грамотность помогает различным слоям населения изменить свое отношение к личным финансам, управлению ими, побуждает задумываться о будущем, планировать свой жизненный цикл и обеспечение своих потребностей.

Ведущим фактором доверия и качественной характеристики финансовой устойчивости страховой компании является ее платежеспособность. Но, существует мнение, что страховые компании не хотят платить по страховым случаям. Недобросовестные страховщики стараются найти любую зацепку для того, чтобы отказать страхователю в выплате страховой суммы. Слабая страховая культура у населения способствует развитию мошенничества. Страхователь не всегда понимает условия договора страхования, а когда наступает страховой случай, то выясняется, что он не подпадает под условия договора страхования, поэтому чувствует себя обманутым. И в таком случае негативная информация распространяется среди населения. Страховая культура должна формироваться обоими участниками страхового договора. Речь идет не только о повышении уровня страховой грамотности населения, но и о качественной, надежной работе страховой компании [5].

По итогам 2018 года страховая отрасль показала прирост около 15%, а выручка страховых компаний увеличилась на 13%. В отрасли наметилась явная реструктуризация. Несмотря на агрессивную политику включения страховок в автокредитование, на первое место по содержанию этого сектора

услуг вышло страхование жизни. Учитывая активную пропаганду частного финансового обеспечения и мощную поддержку государственного института, в 2019 году ожидается рост не менее 10%.

Одной из приоритетных задач развития страхового рынка является достижение максимальной степени ориентированности на клиента, что позволит вернуть доверие населения к институту страхования. Страховые компании, применяя современные финансовые инструменты и технологии, повышают уровень страховой культуры и информированности потенциальных страхователей.

С использованием цифровых технологий изменяются повседневная жизнь человека, производственные отношения, структура экономики и образование, а также возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным мощностям, информационным системам и сервисам.

Цифровизация страхового рынка – это перспективное направление развития, которое повышает доступность страховых услуг, снижает издержки на обслуживание, открывает потребителям страховых услуг и страховщикам принципиально новые возможности сотрудничества.

Страховые компании активно инвестируют в разработку и совершенствование ИТ- систем. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» [6], не менее 70% страховщиков занимаются вопросами внедрения новых ИТ- продуктов и решений, половина из них – запуском он-лайн - сервисов продвижения страховых продуктов. Процессы урегулирования страховых случаев также постепенно выходят в он-лайн режим вслед за продажами полисов.

Электронное страхование растет опережающими рынок темпами (66% без учета ОСАГО за 1-е полугодие 2018-го по сравнению с 1-м полугодием 2017-го). Объем премий по электронному страхованию без учета ОСАГО по итогам 2018 года достигнет 6 млрд рублей, 2019-го – 8–9 млрд рублей. [6] После запуска системы электронного страхования потребители получили в свое распоряжение оперативный сервис без очередей и зависимости от времени работы офисов. Компании в свою очередь увеличили выручку за счет относительно недорогого содержания облачных сервисов. Сдерживающее влияние на развитие электронных продаж оказывает целый ряд законодательных и инфраструктурных препятствий, которые затрудняют полноценное использование страховщиками удобного и рентабельного канала продаж.

Развитие электронного страхования на российском страховом рынке - это тот драйвер, который позволит существенно увеличить доступность страховой услуги для граждан, нарастить долю высокотехнологичного бизнеса в портфелях страховщиков и, таким образом, обеспечить снижение операционных расходов, а также, за счет внедрения электронного документооборота, нивелировать проблемы, возникающие вследствие сложного формализованного характера процедур подписания,

администрирования договоров страхования и перестрахования, и урегулирования убытков.

Текущая ситуация на рынке (снижение спроса и падение рентабельности), с одной стороны, снижает возможности компаний по изысканию дополнительных средств для инвестирования в разработку или реновацию ИТ- систем, с другой – является драйвером этого процесса. Компании готовы вкладываться в совершенствование технологий для того, чтобы соответствовать растущим ожиданиям клиентов и успешно конкурировать на быстро изменяющемся рынке.

В современном мире все больше граждан используют информационные технологии. Цифровизация обеспечивает гораздо более высокий доступ к информации, в том числе и к финансовым, страховым услугам, качество услуг, инфраструктуры, финансовой среды.

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что повышение финансовой грамотности и формирование страховой культуры – это стратегически важные задачи, которые можно успешно решить с помощью такого актуального и эффективного инструмента как цифровизация.

Литература:

1. Стратегия развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019 – 2021 годы. Москва, 2018 г. [Электронный ресурс]. URL : http://www.ins-union.ru/assets/files/2018/strategy_19_21.pdf
2. Основные направления развития финансового рынка российской федерации на период 2019–2021 годов [Электронный ресурс]. URL : [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21\(project\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21(project).pdf)
3. Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг. [Электронный ресурс] // ГАРАНТ.РУ URL : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71675558/#ixzz5l6NlxtYD>
4. Лаврентьева Л.В., Яшкова Е.В. К вопросу о повышении страховой грамотности различных слоев населения России // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 4(21) С. 237-240
5. Пузанова К.В., Лаврентьева Л.В. Проблемы и перспективы развития страхования в России В сборнике: Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе сборник статей по материалам II региональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Кафедра страхования, финансов и кредита. 2015. С. 108-113.
6. Электронные технологии в страховании: курс на электронизацию. Октябрь 2018, г. Москва [Электронный ресурс]. URL : https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2018

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В условиях постоянно меняющейся внешней среды с целью сохранения непосредственно своих позиций и соответственно обеспечения конкурентоспособности российским компаниям целесообразно доказать способность адаптации к постоянным и динамичным переменам внешней среды, а также умение своевременно приносить изменения в процесс организации своей деятельности, достаточно активно производить необходимые преобразования. Этому будет способствовать грамотно построенный реинжиниринг бизнес-процессов.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процессы, инновации, цифровая экономика, интеллектуальные системы.

Актуальность темы настоящей статьи обусловлена тем, что в условиях цифровой экономики главным ресурсом выступает информация, данный источник от применения не иссякает, кроме того в интернете отсутствуют какие-либо ограничения торговых площадок, даже небольшие фирмы могут достаточно успешно конкурировать с более крупными, при этом оптимизируется значительное число закупок, а также производственных процессов, различных логистических цепочек и соответствующих финансовых расчетов главных товарных сделок [1].

С целью функционирования в условиях цифровой экономики, современный бизнес должен быть непосредственно подвергнут процессу перемен. В цифровой экономике знания обогащают абсолютно все отрасли, а также все секторы и каждого участника современных экономических процессов. В настоящее время организациям необходимо решать настолько трудные задачи, что все это способствует развитию передовых знаний и наиболее эффективно соответственно применять их. Стремительные, непредсказуемые перемены рыночного спроса предполагают, что функционирующие в настоящее время компании должны научиться воспринимать и адаптироваться соответственно к тому, что происходит в их окружении, они прежде всего должны «научиться учиться». При этом мировая конкуренция, наряду с этим, требует такого уровня эффективности и новаторства, который может быть обеспечен лишь при всеобщем использовании знаний. Любые изменения посредством инноваций являются повседневной задачей. Наибольший интерес здесь представляют именно управленческие инновации, которые во много раз дешевле, нежели технологические и соответственно внедренческие. Весьма ожидаемым является то, что именно современные управленческие инновации в

ближайшее время будут одним из главных факторов повышения уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в условиях мирового рынка. Инструментом всех происходящих в условиях цифровой экономики является современный реинжиниринг бизнес-процессов, основательное изменение процессов, различных технологий, а важнее всего – отношения людей [2].

Обращение к исследованию реинжиниринга бизнес-процессов, под которым непосредственно понимается глобальное изменение существующей традиционной функционально-ориентированной структуры управления всей экономической системы, которое основано на обозначении взаимодействующих между собой бизнес-процессов, обусловлено целесообразностью не устранять имеющиеся системные ошибки в несоответствующей цифровому современному рынку схеме управления компанией, а внедрять совершенно новую модель ведения бизнеса. Подобная системная трансформация - это явление определено новое для отечественных организаций. При этом внедрение ее даст возможность снять многочисленные проблемы функционально-ориентированных структур управления, которые свойственны для большинства компаний, а именно незаинтересованность в общих результатах, а также трудность обмена информацией; здоровая конкуренция и возникающие конфликты между обособленными подразделениями предприятия.

Главную сложность реинжинирингу бизнес-процессов придает, прежде всего, то, что в этом процессе участвует огромное количество различных бизнес-процессов, которые непосредственно оказывают влияние друг на друга. Современный реинжиниринг бизнес-процессов компаний входит в область вопросов непосредственного организационного развития и, наряду с этим, в область корпоративного управления, поскольку принятие главных решений о реформировании является прерогативой корпоративного управления, а, в свою очередь, проведение именно преобразований относится к области оперативного управления. В условиях постоянно меняющейся внешней среды с целью сохранения непосредственно своих позиций и соответственно обеспечения конкурентоспособности российским компаниям целесообразно доказать способность адаптации к постоянным и динамичным переменам внешней среды, а также умение своевременно приносить изменения в процесс организации своей деятельности, достаточно активно производить необходимые преобразования. Невзирая на то, что реинжиниринг бизнес-процессов представляет собой определенную концепцию наиболее радикальных преобразований, которая предполагает отказ от использования ранее применяемых подходов и соответствующих методов, реинжиниринг бизнес-процессов основывается на достаточно широкой исторической базе непосредственного развития управленческой мысли, обуславливает органичное применение накопленного ранее опыта при разработке совершенно новых идей и соответствующих приемов руководства. При этом, как управленческая парадигма реинжиниринг бизнес-

процессов представляет собой определенное переосмысление и достаточно радикальную перестройку всех бизнес-процессов для улучшения таких значимых показателей, как стоимость, а также качество и уровень сервиса на базе качественного нового взаимодействия разнообразных областей экономической системы с целью кардинальной модернизации всей деятельности.

Интеллектуальные технологии выступают в качестве основного компонента реинжиниринга бизнес-процессов. Интеллектуальные системы поддержки принятия решений дает возможность управлять бизнесом в разнообразных локальных местах процессов, при этом обеспечивают достаточную гибкость в процессе производства, дают возможность реализовать наиболее быструю доставку непосредственно покупателям и тем самым поддерживают довольно быстрые и безбумажные транзакции именно между поставщиками, а также производителями и разнообразными торговыми посредниками. Кроме того, интеллектуальные технологии в современных условиях могут быть интегрированы на разнообразных уровнях компании с целью реализации как микро -, так и макрозадач. Одним из свойственных реинжинирингу бизнес-процессов отличий от развивающихся в современном мире разнообразных концепций менеджмента, таких, к примеру, как управление по целям, бенчмаркинг, а также тотальное управление качеством, кроется в его динамичности, а именно в том, что этот подход вовсе не предполагает достаточно длительного, поэтапного усовершенствования, а направлен на проведение более глубоких и всесторонних основательных перемен в системе управления [3]. Таким образом, именно такая стремительность перемен современных организаций даст возможность достичь определенной последовательности и постепенности реформирования на более высоком макроэкономическом уровне.

Именно в этом заключается диалектика экономической реформы, иными словами, дабы масштабное реформирование не было бесконечным и длительным, реформы должны основываться непосредственно на стремительных переменах в самих организациях, которые безусловно способны стремительно реагировать на последовательно обновляемые в процессе модернизации соответствующие условия хозяйствования. На основании этого, реинжиниринг выступает в роли методического приема всего процесса реформирования, который реализуется непосредственно на уровне самой компании, что дает возможность уточнить цели и задачи этой деятельности, а также расширить состав всех ожидаемых результатов ее реализации. В процессе решения определенной бизнес-задачи имеется противоречие непосредственно между тем, что имеется, и соответственно тем, что необходимо компании с целью проведения наиболее успешного реинжиниринга бизнес-процессов. Указанное противоречие является, во-первых, внутренним побудительным стимулом активации творческого потенциала абсолютно любого сотрудника предприятия, а во-вторых,

побуждением к внешней активности в процессе решения задач реинжиниринга бизнес-процессов современного предприятия [4].

Таким образом, мы пришли к выводу, что в современной России необходимы совершенно новые методы развития предприятий, которые основаны на стыке как гуманитарного, так и инженерного подходов, что даст возможность получить синергетический эффект непосредственно от их взаимодействия. Данный подход основывается на современных достижениях информационных, и прежде всего когнитивных технологий усовершенствования предприятия. При этом необходимо развитие взаимодействия концепции управления знаниями, реинжиниринга бизнес-процессов и когнитивной человеческой составляющей, что, в свою очередь, становится все более востребованным инструментом преобразований, которые обеспечивают активизацию творчества людей и применение интеллектуального капитала отечественных предприятий.

Литература:

1. Ишимова А.Ю., Гареева Г.А. Анализ и реинжиниринг бизнес-процессов предприятия // Science Time. 2015. № 2 (14). С. 57-61.
2. Сафонов А.Л. Реинжиниринг процесса управления несоответствиями на основе применения информационных технологий // Под общей редакцией М.Г. Шалыгина. 2015. С. 100-106.
3. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 319 с. — (Учебники для программы МВА). — URL : <http://znanium.com/catalog/product/1020015> (дата обращения: 12.03.2019 г.)
4. Блинов, А.О. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие / А.О. Блинов, О.С. Рудакова, В.Я. Захаров. - М.: ЮНИТИ, 2016. - С. 125.

Родина Т.Е., к.э.н., доцент
Брянский государственный инженерно-технологический университет,
г. Брянск, Россия

«УМНЫЙ» ГОРОД – КОНЦЕПЦИЯ, ТЕХНОЛОГИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности концепции «умный город», определена её важность для повышения качества жизни населения, как в наше время, так и будущем.

Ключевые слова: умный город, интеллектуальный город, информационные технологии.

В наше время численность населения планеты Земля составляет более 7 млрд. человек. Примерно половина из них проживает в городах. Темп урбанизации настолько велик, что создаётся слишком большое давление на

городские службы. Для урегулирования данного вопроса была создана концепция «Умный город», она же «Smart City».

Умный город - это взаимосвязанная система коммуникативных и информационных технологий с интернетом вещей (IoT), благодаря которой управление внутренними процессами города становится более простым и улучшается уровень жизни населения. Плюсы smart сити заключаются в повышении уровня жизни граждан и в уменьшении издержек рабочих процессов благодаря автоматизации деятельности, не требующей применения аналитических навыков.

Основные задачи Smart City: 1) сбор и передача данных представителям управления; 2) налаживание обратной связи между администрацией и горожанами; 3) благоустройство среды

В систему интеллектуальных городов входят: видеонаблюдение, фотофиксация, интеллектуальные транспортные системы, единая система экстренного вызова, единая диспетчерская служба, ситуационные центры, интернет вещей, пятое поколение мобильной связи(5G). Важной составляющей Smart City является интеллектуальная транспортная система (ИТС), оптимизирующая движение транспорта с помощью отображения дорожной на гаджетах пользователей, подсказывает им оптимальный маршрут и включает большое количество других полезных функций [1, с.82]. Другая система – геоинформационная (ГИС) является «географической поддержкой» для всех подсистем интеллектуального города.

Следующая функция – электронное образование(eEducation). Она даёт возможность обучения прямо из дома, с помощью компьютера. Учащийся может даже виртуально «поднять руку» из дома и задать интересующий вопрос.

Ещё одна важная функция – электронное здравоохранение (eHealth). Эта функция создана для упрощения процесса электронной записи к врачу. Основой этой системы является электронная база пациентов. С её помощью можно узнать, какие анализы делались, какое лечение назначалось в других клиниках и многое другое.

Уже сейчас существуют масштабные проекты городов будущего. Крупнейшим проектом умных городов является экономическая зона Сонгдо (Южная Корея). Сонгдо находится недалеко от центра города Сеула. В перспективе это один из важнейших бизнес-центров в мире. Все жители города имеют карту, которая является ключом ко всему в городе: метро, кинотеатры, прокат транспорта и т.д. В Сонгдо создана уникальная система утилизации мусора: в домах имеются мусоропроводы, которые выкачивают мусор, а затем сортируют его.

К городам будущего относятся не только «умные» жилые IT-сети [2, с.119]. К инновациям также относятся новые создания хорошей экологии и энергетической экономии. Одним из самых ярких примеров этого является шведский город Мальме. В недалёком прошлом он был сильно загрязнен промышленным центром и АЭС. Но в 2000 году заводы были закрыты и

власти города приняли решение сделать город углеродно-нейтральным и работающим на возобновляемых источниках энергии. Уже сейчас большая часть транспортных средств города переведено на альтернативное топливо – водород, биогаз, электричество. Район Мальме, именуемый Западным портом стал полигоном для строительства «устойчивых зданий». Такая архитектура подразумевает долгий срок эксплуатации, внедрение экотехнологий, снижение практически до нуля выброса вредных отходов и высокое качество жизни населения. В этой части города используется специальная ветровая турбина, которая обеспечивает район энергией. Здесь, как правило, крыши и участки стен домов покрыты растительностью. Площадь «умного» района Мальме вмещает около десяти тысяч человек.

В России также анонсировано несколько подобных проектов. Самые известные из них – Сколково, Иннополис и СМАРТ Сити Казань. Будут ли они успешными, покажет время. Но уже есть и успешные проекты. Примером такого проекта является «Безопасный город», реализуемый в Москве и Казани. В Москве установлено 137 тыс. видеокамер, с помощью современных аналитических инструментов проводится автоматизированный ситуационный анализ потоков видеoinформации, и при необходимости подключаются соответствующие службы. Например, если в метро человек стоит очень близко к краю платформы, видеокамера определяет это и выводит изображение на монитор полицейского этой станции. Еще один элемент «умного города», реализованный в Москве, – интеллектуальная транспортная система. По всему городу расположены 6,5 тыс. датчиков, которые измеряют плотность транспортного потока на различных участках улиц. Вся информация собирается в одном центре обработки данных, и в зависимости от ситуации принимаются решения по управлению светофорными объектами, по ограничению скорости на определенных участках дороги в определенное время суток и т.д. В долгосрочной перспективе на основании полученных данных будет планироваться более глубокая реорганизация движения, какие улицы лучше сделать односторонними, на каких необходимо добавить полосы. Эта система функционирует уже несколько лет и является одной наиболее продвинутой в мире.

Если говорить о компаниях, занимающихся реализацией проекта Smart City, стоит выделить Huawei. Фирма внедряет компоненты системы в городах Китая, таких как Шанхай и Гуанчжоу. Smart City является единой системой, состоящей из многих компонентов. Нет особого смысла реализовывать такие проекты частично, так как система работает взаимосвязано.

В наше время в мире не так много «умных городов», так как создание такого проекта сложный и трудоёмкий процесс, затрагивающий практически всю инфраструктуру. В ближайшее время идея создания Smart City вряд ли потеряет свою актуальность и на это есть несколько причин. Во-первых, проблема экологии как была, так и остаётся одной из самых глобальных проблем человечества. Создание «умных» городов поможет хотя бы

частично решить эту проблему. Во-вторых, через несколько десятилетий станет необходимо находить альтернативу исчерпаемым природным ресурсам, а во многих «умных» городах эта проблема решается уже сейчас.

Основной причиной, препятствующей созданию Smart City, является отсутствие необходимых мощностей. Развитие такого города требует огромных затрат и совершенное оборудование. Несмотря на это, эксперты уверены, что в будущем интеллектуальные города станут повсеместной тенденцией. Будущее за «умными городами».

Литература:

1. Ишкинеева Г. Р. Концепция «Умный город» // LAP Lambert Academic Publishing. - 2014. – С. 78–91.
2. Юдина Т.Н. Цифровая экономика как результат промышленно-технологической революции // Философия хозяйства. – 2017. – №1(109). –С. 118–121.

Соболь А.А.

Омский государственный педагогический университет, Россия

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В наше время значимость малого бизнеса возрастает, но существует ряд сложностей, препятствующих эффективному развитию малых предприятий. В статье рассмотрена проблема повышения эффективности управления малым предприятием и мероприятия, направленные на совершенствование методик управления.

Ключевые слова: малое предприятие, повышение эффективности, управление, эффективность.

Повышение эффективности управления предприятием одна из самых важных тем, затрагивающая управленцев. В условиях современного бизнеса это особенно касается управления малым предприятием. На данный момент создаются различные условия для существования и развития малых предприятий. Однако для развития малого бизнеса нужно учитывать не только условия внешней среды, но и совершенствовать управленческую составляющую.

Малым предприятием считается организация, удовлетворяющая определённым критериям:

- число сотрудников не превышает 100 человек.
- доход не более 800 млн. рублей.
- соответствие лимиту по доле участия других компаний в уставном капитале (не превышает 25%).

Малый бизнес имеет как преимущества, так и недостатки. Главными преимуществами малого бизнеса можно считать более простую систему управления и негромоздкую структуру организации, мотивация к росту, близость к местному рынку и информированность об уровне спроса на этом рынке, наличие льгот. Недостатками можно считать чувствительность к изменениям, что влияет на устойчивость организации и делает малое предприятие рисковым, зависимость от крупных предприятий [3].

Развитие и рост количества малых предприятий очень важно для страны. С развитием малого бизнеса появляются новые рабочие места, обеспечивается формирование регионального и федерального бюджета, появляется большой выбор продуктов или услуг, формируются здоровые конкурентные отношения, больше граждан вовлекаются в бизнес. Поэтому тема повышения эффективности управления малым предприятием очень актуальна. Некоторые предприятия не выдерживают конкуренции или управленцам не хватает определённых знаний и навыков для ведения бизнеса [5].

На эффективность малого бизнеса может влиять очень много аспектов. Малые предприятия чувствительны ко всем изменениям, однако, за счёт своих маленьких размеров они более гибкие. Главная проблема заключается в том, что чаще всего при ведении бизнеса менеджер выбирает неправильную тактику [1].

В России существует множество исследований, касающихся менеджмента, но в основном эти теории частично основаны на зарубежном опыте или же организации полностью дублируют зарубежные теории управления. Но что хорошо работает в одной стране, может не сработать в другой, выбор метода управления зависит от особенностей страны и специфики бизнеса [4]. Важно учитывать все критерии, анализировать потенциальные решения тщательнее и потом принимать решения на основании всей собранной информации о плюсах и минусах, а так же последствиях [2]. Иногда возникает такая проблема, что решения в малой организации принимают интуитивно, без анализа, что влечёт за собой большую вероятность рискованности этого решения. Малый бизнес не всегда позволяет уделять большое количество времени на принятие решений, но всё же часто, располагая достаточным количеством времени, управленец принимает решения при помощи интуиции, полагая, что так будет лучше, при этом, не рассматривая деталей решения, рисков и выпуская из вида другие возможности [5].

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить следующее:

- выбирая метод управления из множества теорий нужно обращать внимание на специфичность этой теории и сферу деятельности бизнеса.

- принимать решения нужно обдуманно, анализировать ситуацию со всех сторон, искать альтернативы. В связи с высокой степенью риска малое предприятие может сильно пострадать от решения, которое принято спонтанно.

-нужно искать различные варианты решений, и исходя из плюсов и минусов, наличия приемлемых последствий и необходимого результата принимать окончательное управленческое решение.

-не нужно бояться отходить от выбранного метода управления, при хорошем тщательном анализе, изменяя существующую теорию под особенности своего бизнеса можно только выиграть.

-нужно совершенствовать свои познания менеджмента при ведении бизнеса.

Подводя итог, можно сказать, что большую роль в управлении организацией играет анализ. Эффективность управления напрямую зависит от правильности управленческих решений, которые должны приниматься с учётом всех возможных факторов. Нужно быть внимательным при ведении бизнеса и развиваться вместе с организацией.

Литература:

1. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами [Электронный ресурс] // Саратов: Профобразование, 2017. -38 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63802.html>
2. Конев А. Н. Управление организационными изменениями: поведенческий и информационный аспекты [Электронный ресурс] // монография / А. Н. Конев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов : Вузовское образование, 2018. — 10-36 с. — 978-5-4487-0154-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72886.html>
3. Леонтьев Е.Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи: автореферат диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Леонтьев Евгений Дмитриевич; [Место защиты: Юго-Зап. гос. ун-т]. - Курск, 2014. - 169 с [Электронный ресурс] // <https://dlib.rsl.ru/01007855742>
4. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга [Электронный ресурс] // Генри Нив ; пер. Ю. Рубаник, Ю. Адлер, В. Шпер. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 124-126 с. — 978-5-9614-4601-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82771.html>
5. Тебекин, А. В. Управление организацией [Электронный ресурс] // монография / А. В. Тебекин, В. Б. Мантусов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российская таможенная академия, 2016. — 11-14 с. — 978-5-9590-0866-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69834.html>

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: в статье приведен сравнительный анализ программных продуктов для реализации процесса материально-технического обеспечения. Целью работы является выявление и описание различий программных продуктов.

Ключевые слова: информационные технологии, автоматизация, отличия, IT-рынок, ERP.

Материально-техническое обеспечение – это процесс, включающий в себя мероприятия по планированию, закупке и своевременному распределению материально-технических ценностей [1]. Данный процесс является неотъемлемой частью любой организации и обеспечивает непрерывное производство.

Для управления процессом материально-технического обеспечения в организации на IT-рынке представлены различные российские и зарубежные программные продукты. Одним из наиболее известных программных продуктов является импортная система SAP R/3 ERP. Данный программный продукт предназначен для автоматизации работ по планированию материально-технических ресурсов. SAP R/3 ERP включает в себя следующие модули: Финансы (FI), Контроллинг (CO), Управление основными средствами (AM), Управление проектами (PS), Производственное планирование (PP), Управление материальными потоками (MM), Сбыт (SD), Управление качеством (QM), Техобслуживание и ремонт оборудования (PM), Управление персоналом (HR), Управление информационными потоками (WF), Отраслевые решения (IS) [2].

Значительное количество программных продуктов компании SAP реализуется на платформе SAP NetWeaver Application Server, которая в свою очередь разделяется на три основные части – Сервер баз данных, Сервер приложений и клиентский Сервер. Исходя из трёхуровневой организации программного продукта и образовалось название SAP Realtime 3.

Исходная из названия, можно понять, что система обеспечивает получение информации в реальном времени и тем самым сводит количество ошибок к минимуму. SAP R/3 ERP имеет интерфейс, который настраивается самостоятельно пользователем исходя из его потребностей в функциональных возможностях данного программного продукта. Ещё одним основным преимуществом является возможность интеграции SAP R/3 ERP с программами других разработчиков, что позволяет организациям реализовывать бизнес-процессы в разных системах.

В России программные продукты компании SAP внедряются с начала 90-х годов и продолжают активно использоваться организациями в настоящее время, однако все больше предприятий отказываются от услуг данной компании. Основной причиной ухода от программных продуктов компании SAP является стоимость их внедрения. По данным CNews FORUM средняя цена пользовательской лицензии SAP R/3 ERP в среднем превышает стоимость продуктов 1С на 17%, при этом за техническую поддержку программного продукта SAP R/3 ERP необходимо каждый год платить 6% от стоимости, это является обязательным условием владения [3]. Еще одним недостатком является сложность установки и обслуживания программного продукта, поскольку это трудоемкий процесс, требующий привлечения высококвалифицированных специалистов.

На российском IT-рынке существует альтернативный программный продукт, который в скором времени может вытеснить SAP R/3 ERP. Все больше организаций переходят на «1С: ERP Управление предприятием 2.0».

«1С: ERP Управление предприятием 2.0», как и другие ERP-решения, является информационной системой для планирования и управления всеми ресурсами предприятия, она делится на три основных блока: Финансовый, Логический и Производственный [4].

Задача Финансового блока заключается в отражении деятельности предприятия с позиции движения денежных потоков. Логический блок отражает движение материальных потоков, Производственный блок отражает информацию с позиции организации, последовательности и правил реализации производственных функций во времени и пространстве.

Для автоматизации процесса материально-технического обеспечения в системе «1С: ERP Управление предприятием 2.0» реализуется специализированный модуль для сотрудников снабженческих подразделений, в котором отражается информация, необходимая для своевременного принятия решений о пополнении запасов товарно-материальных ценностей. Основное преимущество данного программного продукта заключается в объединении большого количества модулей, таких как: мониторинг и анализ показателей деятельности, управление финансами, бюджетирование, регламентированный учёт, управление взаимоотношениями с клиентами, управление продажами, управление закупками, управление персоналом и расчёт заработной платы, управление производством, организация ремонтов, управление складом и запасами, управление затратами и расчёт себестоимости [5]. Для ведения снабженческой деятельности на предприятии данная система включает в себя возможность планирования закупок, оформления заказов поставщикам; контроль выполнения договорных отношений. Также в системе реализована возможность контроля и учета складских остатков и возможность

распределения ресурсов на различные склады. Еще одним очень важным преимуществом системы является возможность проведения анализа и выбора поставщиков по различным критериям.

Программный продукт «1С: ERP Управление предприятием 2.0» разработан на технологической платформе «1С: Предприятие 8.3», что позволяет организовать работу системы через Интернет в режиме тонкого клиента или веб-клиента, через обычный интернет-браузер, в том числе в режиме «облачного» хранения данных, так же реализуется возможность организовывать мобильные рабочие места с использованием планшетов и смартфонов. Как и во всех программных продуктах, в системе «1С: ERP Управление предприятием 2.0» существует возможность пользовательской настройки интерфейса, однако, в данном программном решении предусмотрены пользовательские роли, которые определяют права доступа к тем или иным функциональным модулям [5].

Материально-техническое обеспечение организации является ключевым звеном в производственной деятельности, поэтому и автоматизация данного процесса играет большую роль в повышении функционирования предприятия. Сравнительно недавно выбор между «1С: ERP Управление предприятием 2.0» и SAP R/3 ERP заключался в сравнении количества автоматизированных рабочих мест. А в настоящее время возможности двух программных продуктов выровнялись, однако, при выборе нужно учитывать ценовую политику. Также очень важную роль в выборе играет стоимость и сложность установки и технической поддержки. Если в компании SAP разрабатывается множество узкоспециализированных программных продуктов, устанавливая которые пользователь получает специфический функционал, то используя программные продукты компании 1С можно выбрать любую базовую версию, которая легко настраивается пользователем под свои личные задачи.

Литература:

1. Степанов В.И. Материально-Техническое снабжение. М.: Академия, 2013. 120 с.
2. М. Наумов. Система SAP R3 ERP - описание модулей программы. 2017 г. URL: https://www.clouderp.ru/tags/sap_r3_erp (дата обращения: 08.04.2019)
3. Филиппов О. Первое настоящее сравнение «1С:ERP» и SAP ERP. 2018 г. URL: <http://www.cnews.ru/articles/2016-12> (дата обращения: 29.03.2019)
4. Власова Л.Г. Концепция прикладного решения «1С: ERP Управление предприятием». СПб.: БХВ-Петербург, 2016. 134 с.
6. Строкова А. 1С Предприятие 8 через Интернет для учебных заведений. 2018 г. URL: <https://edu.1cfresh.com> (дата обращения: 09.04.2019).

РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: данная статья посвящена роли цифровой экономики в развитии банковского сектора. В современном мире цифровизация является одним из приоритетов развития банковской системы.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровой банкинг, банк, цифровые технологии, цифровая трансформация, центральный банк.

Термин «цифровая экономика» (digital economy) придумал в 1995 году американский ученый из Массачусетского университета Николас Негропonte. Он его использовал для объяснения преимуществ новой экономики в связи с бурным развитием информационно-коммуникационных технологий.

Цифровая экономика основана на широком использовании передовых информационно-коммуникационных технологий. Банковская сфера, как и многие другие составляющие финансового рынка, преобразуется с учетом новых требований. На сегодняшний день цифровые технологии стали незаменимым инструментом в банковском секторе и стремительно развиваются. Процесс цифровизации является объективным и неизбежным.

Согласно утвержденной Указом Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017-2030 гг. «цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг»[1].

Ее целью заявлено создание и развитие цифровых технологий в области экономики. К 2024 году планируется реализовать пять базовых направлений программы:

- нормативное регулирование;
- кадры и образование;
- формирование исследовательских компетенций и технических заделов;
- информационная инфраструктура;
- информационная безопасность.

«По данным исследования Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) доля цифровой экономики в ВВП России в 2017 году составляла 2,4%. В 2018 году наблюдается рост. На конец года вклад

цифровой экономики составил 5,1%» [2]. По итогам 2018 года вклад интернет-экономики в экономику России составил 3,9 трлн руб.

Аудитория Рунета в 2018 году выросла на 3% по сравнению с предыдущим годом составила почти 90 млн пользователей (74% населения страны).

По мнению директора по развитию цифровых продуктов Промсвязьбанка Бориса Гаврилова в России достаточно молодой и конкурентный банкинг, клиенты легко переходят из одного банка в другой.

Эксперты считают, что цифровая трансформация банков будет проходить в 5 этапов, показанных на рисунке 1.



Рисунок 1 - Этапы цифровой трансформации [3]

Первый этап включает в себя сети банкоматов, интернет-банк, мобильный банк, чат-боты. Таким образом, пользователь взаимодействует с банком по любым доступным каналам в любое удобное ему время.

На втором этапе появление бесконтактных платежей, виртуальных карт, искусственного интеллекта, машинного обучения. С помощью передового современного софта создаются продукты E2E (end to end), призванные круглосуточно удовлетворять финансовые запросы клиентов.

На третьем этапе полностью меняются бизнес-модели, расширяются границы бизнеса.

Четвертый этап подразумевает непрерывное изучение данных во всех бизнес-сегментах, отделах, что дает организации более высокое познание своих возможностей.

Пятый этап включает создание новой системы координат для принятия стратегических решений в течение всего жизненного цикла банка.

По данным агентства Marksw Webb на 2016 год 64,5% российских интернет-пользователей (35,3 млн человек) пользуются интернет-банком хотя бы в одном российском банке.

Большинство пользователей интернет-банкинга (65%) имеют доступ в интернет-банк только в одном банке. Четверть пользователей – в двух банках, 7% пользователей – в трех, и только 3% – в четырех и более.

Диаграмма: распределение пользователей по количеству банков, в которых они пользуются интернет-банком:

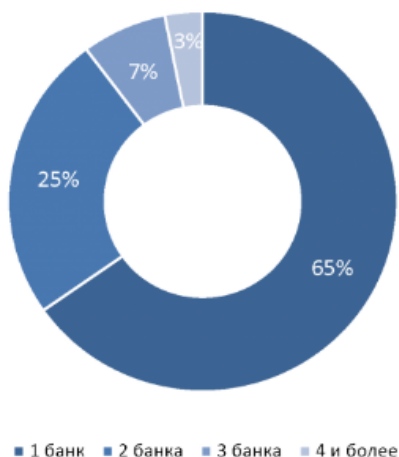


Диаграмма: Топ-10 российских интернет-банков по числу пользователей (в % относительно всей аудитории интернет-банкинга в России):

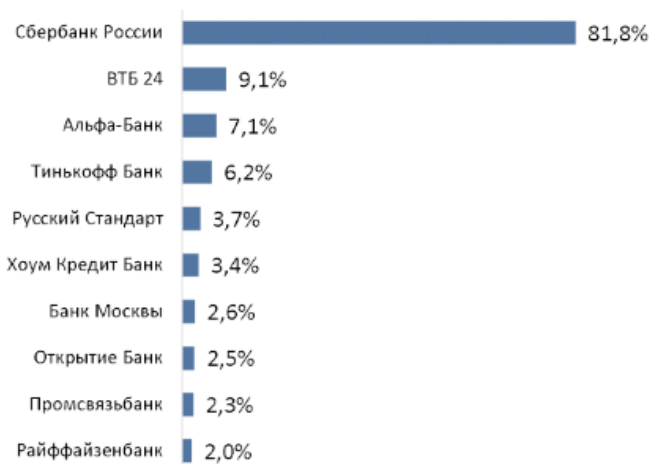


Рисунок 2 - Распределение пользователей по количеству банков, в которых они пользуются интернет-банком и Топ-10 российских интернет-банков по числу пользователей в 2016 году [4]

В проекте «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 годов», разработанном Банком России, говорится, что распространение современных финансовых технологий содействует развитию конкуренции на финансовом рынке, повышает доступность, качество и ассортимент финансовых услуг, снижает издержки финансовых компаний.

Представители банковского сектора прогнозируют ускорение процесса развития цифровых технологий в 2019 году. Все больше сервисов будут и дальше оцифровываться, уходить из классических каналов обслуживания, что, в свою очередь, повысит качество услуг и удовлетворенность клиентов.

Центральный банк выделил шесть основных, самых перспективных во всём мире направлений цифровизации финансовых систем.

«1. Биометрия. В этом направлении ожидаются очень высокие темпы роста на мировом уровне. Если в 2018 году объём мобильных транзакций с использованием технологии биометрии оценивался в \$124 млрд, то к 2023 году он ожидается в размере уже не менее \$2 трлн.

2. Технология big data. Здесь темпы роста ожидаются не такие, как в биометрии: в 2017 году \$35 млрд, к 2023-му - \$77 млрд.

3. Технологии кибербезопасности, по ним ожидается рост в два раза.

4. Искусственный интеллект и роботизация. Объём расходов банков на эту технологию невелик при значительных темпах роста.

5. Облачные технологии. Расходы банковского сектора на эти технологии к 2021 году ожидаются на уровне более \$7 млрд.

6. Мобильные технологии» [5].

Именно эти вышеперечисленные технологии, используемые на финансовом рынке, дают наибольшую отдачу с точки зрения повышения эффективности бизнеса и улучшения доступности финансовых услуг для клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что цифровизация стала стратегическим приоритетом для банковской индустрии в мире. И Россия здесь не исключение.

Цифровая трансформация является главным условием эффективной работы на рынке банковских услуг. Большое количество граждан страны активно пользуются цифровыми технологиями, а также заинтересованы в дальнейшем их совершенствовании. Согласно данным, полученным Банком России, более половины взрослого населения России (54,3%) готовы начать регулярно пользоваться дистанционными каналами доступа к финансовым услугам при наличии такой возможности. «Доля тех, кто уже использует интернет-банкинг или мобильный банкинг, выросла в 2018 году до 45,1% (с 31,5% в 2017 году)» [5].

Для эффективного внедрения и активного использования цифровых технологий в банковской сфере необходимо повысить цифровую грамотность населения, обеспечить подготовку высококвалифицированных банковских служащих. Кроме того важным моментом является необходимость правового обеспечения технологического развития, принятия законопроектов по цифровым активам.

Литература:

1. Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 гг. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 25.04.2019 г.)
2. Официальный сайт Российской ассоциации электронных коммуникаций. Режим доступа: <https://raec.ru/>
3. Статья «Будущее за цифровым банкингом» // газета «Коммерсантъ» от 27 сентября 2017 № 179 (дата обращения: 20.04.2019 г.)
4. Официальный сайт агентства Marksw Webb. Режим доступа: <http://markswwebb.ru/> (дата обращения: 20.04.2019 г.)
5. Материалы мероприятия Финтех 2019. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://events.vedomosti.ru/events/fin2019/materials> (дата обращения: 25.04.2019 г.)

УТИЛИЗАЦИЯ И ПЕРЕРАБОТКА МУСОРА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: Даны характеристики масштаба проблемы утилизации и переработки мусора в России и принятых на государственном уровне решений, а также объективная оценка процесса и перспектив проведения реформы на региональном уровне во Владимирской области.

Ключевые слова: мусор, твёрдые бытовые отходы (ТБО), твердые коммунальные отходы (ТКО), утилизация, экология.

Вопрос утилизации и переработки мусора сегодня несомненно актуален для каждой страны мира и её регионов. Как категория отходов человеческой деятельности обобщённое понятие «мусор» обозначает товары, потерявшие потребительские свойства, а также бытовые, строительные и промышленные отходы. Масштаб изменений объёмов мусора столь внушителен, что однозначна оценка опасности его влияния на экологию планеты. Проблему мусора называют апокалипсисом будущего, т.е. катастрофой планетарного масштаба.

Объективные данные таковы, что количество бытового мусора, производимого только одним человеком, во всем мире растёт, и уже сегодня называют цифры от 400 до 760 кг. в год. Прогноз увеличения площадей свалок в России в течение 10 лет выглядит неутешительно: 4 млн. га (2016 г.); 5,2 млн. га (2019 г.); 6,8 млн. га (2023 г.); 8 млн. га (2026 г.). [1] Развернутая сейчас масштабная деятельность по многостороннему решению проблемы, с одной стороны, своевременна, с другой, достаточно противоречива и конфликтна. Обозначим пути решения проблемы и рассмотрим конкретность их реализации во Владимирском регионе.

Согласно паспорту национального проекта «Экология», утверждённому президиумом Совета при президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 24.12.2018 г. на госкомпанию по переработке и утилизации мусора, которая будет создана до конца 2019 года, будут выделены значительные бюджетные средства. [2] Заместитель Министра природных ресурсов и экологии РФ Д.Г. Храмов, администрирующий национальный проект «Экология» и курирующий его составную часть – проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами», отметил, что участие государства выразится в перечислении 75 млрд. рублей, а вложения инвесторов должны составить втрое больше, чем затраты бюджета. [3] Это значит, что бизнес инвестирует в интегратора 225 млрд. рублей, после чего суммарные вложения в компанию

достигнут 300 млрд. рублей. Эти инвестиции должны позволить уже в 2024 году утилизировать 36% бытового мусора, вместо нынешних 4%. Основным направлением приложения усилий является создание комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО), включая создание условий для вторичной переработки всех запрещенных к захоронению отходов производства и потребления. Предполагается взаимосвязанная работа по инвентаризации мест размещения ТКО в субъектах РФ, рекультивации земель, ликвидации опасных объектов, нормативно-правовое обеспечение системы обращения с ТКО, публично-правовая компания финансирования инфраструктуры по ТКО. Не подвергается сомнению необходимость решения данных вопросов, однако, значительны разногласия относительно распределения функций по их решению, финансовой стоимости работ, ближней и дальней перспективе. Особенно чувствительны к данным аспектам регионы РФ, которым в реальном времени и пространстве предстоит осуществлять конкретные виды работ под пристальным вниманием и контролем своего населения.

Как коренному жителю Владимирской области мне представляется интересным проанализировать сложившуюся ситуацию по созданию система обращения с ТБО и ТКО в своем регионе в некой хронологической последовательности и в сравнении с положением в других регионах.

В репортаже 21 февраля 2018 г. «Это наш Сталинград» корреспондент «Новой газеты» постарался разобраться в причинах массовых митингов, скандале, касающемся мусорного полигона под Киржачом, на границе Московской и Владимирской областей. [4] Жители сельского поселения Филипповское выразили протест относительно предполагаемого строительства мусорного полигона на месте векового леса. Активисты объявили импичмент главе администрации и через суд разорвали с ним контракт, выразили готовность перекрыть трассу и даже взяться за топоры. Ссылаясь на предварительные экспертизы, жители утверждали, что уже через полтора года после первых захоронений воды будут заражены и десятки деревень лишатся единственного источника воды.

Слухи о вывозе Московской областью мусора в наш регион были опровергнуты 4 марта 2018 г. на заседании экологического совета. Первый вице-губернатор Смолина Л.Ф. утверждала, что начиная с 2017 г. они официально прекратили завозить отходы из Москвы и Московской области на территорию Владимира и Владимирской области. [5] Относительно долговечности существующих мусорных полигонов на территории Владимирской области был поднят вопрос о Киржачском полигоне. Было отмечено, что на текущий момент он может принять только 6993 тонны, ему осталось работать только до конца года. Такая же ситуация с Юрьев-Польской свалкой, которая может «принять» не более 2000 тонн. Кольчугинский полигон и Меленковская свалка могут проработать ещё максимум пару лет, а Собинскую уже закрыли по требованию прокуратуры.

В интервью «Зебра-ТВ» 15 декабря 2018 г. с новым гендиректором регионального оператора по работе с твердыми бытовыми отходами «Владэкотехпром» А. Глухоедовым появились некоторые детали перспективы запуска «мусорного проекта». [6] Право быть региональным оператором компания получила на основании конкурса, который нормирован законом. Основными участниками общества являются два ГУПа – «Владоблжилклмхоз» и «Владкоммунпроект». На основании данных учредителей собственником является администрация Владимирской области и именно она ставит перед региональным оператором задачи, которые он обязан выполнить. Касаясь видения будущего развития событий с транспортировкой и утилизацией отходов, по мнению гендиректора, первоочередной является задача интегрировать действие федерального закона в действующую схему транспортирования ТКО во всей Владимирской области, не меняя текущих условий, т.е. улучшить её. На провокационную реплику о том, что у многих возникает ощущение лишь дополнительных расходов и они называют регионального оператора «мусорной прокладкой», руководитель постарался объективно проанализировать сложившуюся ситуацию и перспективу развития событий. Однако, кажется, был недостаточно убедителен. Он отметил, что всё происходящее не прихоть – это федеральный закон. Задача увеличить количество сортировочных станций, увеличивать объем обработки вторсырья. Привёл пример предприятия «Бригантина+» в Александрове, которое делает эко-парковки, бордюры именно из вторсырья. При этом относительно полномочий «Владэкотехпром», департаментов ЖКХ и природопользования выразил состояние равнопропорциональной действительности, движения путём своеобразного трезубца. Предметом особого внимания будут изменения по полигонам, качественное улучшение работы сортировочных станций. Проблемным вопросом оказался мусорный тариф в 580 рублей за кубометр, что выше среднего тарифа по России в 500 рублей, но меньше исходного предложения регоператора в 910 рублей за куб мусора. Понятно, что опыт недоверия населения к соотношению цены и качества услуги, распределения финансовых средств и их возможных хищений, потенциально делает процесс реализации мусорной реформы достаточно болезненным.

К сожалению, несмотря на осознание населением важности решения проблемы ТКО, распространено мнение граждан, что «мусорная реформа» выглядит золотой жилой нескончаемых доходов государства, ещё одним источником сбора денежных средств с населения. Очевидно, поэтому потребовалось дополнительное время для обоснованной детализации программы действий. Согласно распоряжения губернатора области В.В. Сипягина от 28 декабря 2018 г. принято решение отложить на год введение мусорной реформы и до 1 марта 2019 г. утвердить план мероприятий, устанавливающий этапы и сроки перехода к осуществлению деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами региональными

операторами, по согласованию с федеральным органом исполнительной власти. [7]

В постановлении администрации Владимирской области от 31 января 2018 г. (№ 49) о внесении изменений в приложение к постановлению губернатора области от 22.10.2013 № 1194 слова "Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления во Владимирской области" заменили словами "Региональная программа в области обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами во Владимирской области". [8] Отмечены динамика постоянного роста образования ТКО на территории области и существование незавершенной системы централизованного сбора ТКО на уровне муниципальных образований. При этом не менее 50 процентов ТКО, поступающих на полигоны, могут быть вовлечены в хозяйственную деятельность в качестве вторичных ресурсов. В то же время отмечено, что отходоперерабатывающая отрасль во Владимирской области не имеет положительной динамики, несмотря на активную инвестиционную деятельность в регионе. В настоящее время на территории области расположено 10 объектов, предназначенных для размещения отходов. Из них 2 объекта предназначены для размещения промышленных отходов и 8 объектов – для размещения ТКО. Все объекты внесены в государственный реестр объектов размещения отходов (ГРОРО). Территориальной схемой обосновано строительство и реконструкция в течение 2017-2020 гг. 18 объектов отходной инфраструктуры, в том числе:

- строительство 8 мусоросортировочных станций – Александровский, Кольчугинский, Судогодский, Гороховецкий, Муромский районы, г. Ковров и Гусь-Хрустальный, ЗАТО г. Радужный;

- строительство 4 мусоросортировочных комплексов (МСК) – г. Владимир, Александровский, Петушинский, Киржачский районы;

- реконструкция 5 полигонов захоронения твердых коммунальных отходов – Александровский, Киржачский, Кольчугинский, Меленковский районы, г. Муром;

- строительство 1 объекта обработки строительных отходов на полигоне у д. Марьинки Камешковского района.»

Законодательное Собрание Владимирской области 28 февраля 2019 г. не включило в повестку дня вопрос о создании рабочей группы ЗС по проблеме перехода 33 региона на новую систему обращения с ТКО. [9] Накануне заседания ЗакСобрания, 27 февраля 2019 г., в администрации Владимирской области состоялся «круглый стол», организованный владимирскими коммунистами, в котором участвовали представители трех фракций Законодательного Собрания – КПРФ, «Единой России» и «Справедливой России». В качестве ключевых задач, поставленных перед депутатами, была корректировка территориальной «мусорной схемы», усовершенствование порядка конкурсного отбора региональных операторов по работе с ТКО, установление запрета на ввоз мусора из других регионов и

решение вопросов, связанных с организацией глубокой переработки отходов на территории Владимирской области. Главным инициатором встречи стал член и руководитель фракции КПРФ – Шевченко М. Л. Его идея заключалась в том, чтобы по итогам этой встречи собрать состав рабочей группы, от каждой партии по 1-2 желающих, и начать постепенно решать вопрос о переходе региона на новую систему обращения с ТКО. Единомышленники партии КПРФ, жители Владимирской области, вспомнили также о том, как столица осуществляет выбросы мусора в близлежащие регионы. В противовес выступила основная часть единоросов. Поэтому после собрания фракция «КПРФ» решила сделать заявление о том, что теперь она будет действовать самостоятельно и найдёт единомышленников в лице таких ведомств, как «природоохрана», «управление Росприроднадзора» и т.п. Будет организована общественная рабочая группа по содействию формированию новой системы обращения с ТКО, отвечающая интересам жителей Владимирской области.

О событиях последнего времени 6 марта 2019 г. СМИ сообщили, что комиссия по рассмотрению инвестпроектов в сфере обращения с отходами во Владимирской области отменила принятое ранее решение о возможном строительстве масштабного мусорного полигона в Киржачском районе компанией «ЭкоТехСтрой Владимир». Пресс-служба администрации Владимирской области сообщила, что команда губернатора сделала всё зависящее от администрации области для того, чтобы закрыть вопрос создания мусорного объекта в Филипповском сельском поселении Киржачского района. [10]

Представленный хронологический обзор решения сложного вопроса, которым является региональный процесс проведения «мусорной реформы», является типичным для многих регионов. Мы наблюдаем активное проявление конфликта, созданного одной из социальных дилемм, суть которых в том, что различные группы, следуя своим узкоэгоистическим интересам, парадоксальным образом вредят интересам всеобщим. Глубинные интересы в цивилизованном решении жизненно важной проблемы утилизации и переработки мусора требуют тщательного согласования многих факторов.

Поэтому, с одной стороны, оправдана позиция «не спешить» с принятием решений, с другой, злободневность проблемы не требует отлагательств во внедрении целого ряда мероприятий, доступных к реализации. Такие меры как залоговая стоимость тары, возвращаемая владельцу; отдельный сбор мусора в пакеты соответствующего цвета; просветительские и воспитательные действия по культуре потребления и др. сохраняют неисчерпанный пока потенциал возможностей и могут быть весьма эффективны. В стране есть сложившаяся система переработки макулатуры, металлолома и др.(стекла, тряпья и др.), но хотелось бы иметь постоянный незатруднённый сложностью транспортировки доступ к передаче этого вторсырья. Например, это может быть приезжающая хотя бы

раз в месяц в жилые кварталы машина, принимающая за небольшую плату (как стимул) тот или иной вид вторсырья. Эти несложные мероприятия позволили бы поддерживать культуру потребления, уменьшить количество смешанного мусора, своевременно освобождать жилые помещения от лишних вещей. Мусорная реформа важна, но при хозяйском подходе она может быть дешевле и результативнее.

Проблема утилизации и переработки мусора возникла не сегодня и сохраняет свою актуальность в течение длительного времени. Однако в настоящий момент её острота в России связана с тем, что экстенсивные меры (увеличение количества полигонов, их площади и др.) исчерпали свои возможности. Поэтому решения сегодняшнего дня за интенсивными методами, ориентированными на культуру потребления, вовлечения вторичных ресурсов в хозяйственную деятельность. Тогда, возможно, в перспективе мы можем рассчитывать, что у нас, как в Японии, предприятия по переработке отходов иногда будут соседствовать с жилыми районами, отличаясь эстетичным видом, внешне напоминающим дворцы.

Литература:

1. <http://alon-ra.ru/problema-musora-v-rossii.html>
2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_316096/
3. <https://wek.ru/gosudarstvo-potratit-na-utilizaciyu-musora-75-mlrl-rublej>
4. <https://www.novayagazeta.ru/articles/2018/02/19/75559-eto-nash-stalingrad>
6. <https://trc33.ru/news/society/ekotekhnoparki-i-musorosortirovki-kak-vo-vladimirskoy-oblasti-budut-borotsya-s-otkhodami/>
7. <https://zebra-tv.ru/novosti/jizn/andrey-glukhoedov-eto-palka-o-dvukh-kontsakh-no-mnogie-strany-ispolzuyut-eto/>
8. <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/3300201812290016>
9. <http://www.consultant.ru/law/review/reg/rlaw/rlaw0722018-02-16.html/>
10. <https://zebra-tv.ru/novosti/vlast/deputat-shevchenko-zayavil-o-musornom-lobbi-vo-vladimirskom-zaksobranii/>
11. <https://zebra-tv.ru/novosti/vlast/vladimirskie-vlasti-otmenili-reshenie-o-soglasovanii-stroitelstva-musornogo-poligona-na-granitse-s-p/>

ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО ПОИСКА ПЕРСОНАЛА: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Аннотация: В статье проведен анализ этапов подбора персонала и способов поиска персонала через Интернет. Определены основные направления и методы совершенствования процесса поиска персонала через Интернет.

Ключевые слова: Интернет, поиск персонала, «рекрутмент», поиск вакансий.

Актуальность исследования заключается в том, что подбор квалифицированного персонала является одной из важнейших задач любой организации. Очевидно, что при подборе персонала целесообразным является обращаться только к тем источникам привлечения персонала, которые позволяют найти квалифицированного работника, затратив на его поиск минимум денежных средств и времени.

Существуют внутренние и внешние источники привлечения персонала, которые имеют свои преимущества и недостатки.

К средствам внутреннего привлечения персонала относятся объявления о найме на работу во внутрифирменных средствах информации, резерв кадров на выдвижение, перевод и перемещение работников внутри организации и внутрифирменное совмещение должностей.

Внешние источники привлечения персонала включают в себя публикацию информации о наличии вакантных должностей в СМИ, размещение объявлений на Интернет-ресурсах, поиск сотрудников с помощью рекрутинговых агентств и т.д. Однако, самым распространенным в настоящее время является внешний источник привлечения персонала, а именно поиск посредством Интернета. По оценке специалистов, этот способ вышел на первое место по применению, оттеснив на второе место объявления в СМИ. Следовательно, данный способ привлечения персонала следует рассматривать как главное средство поиска потенциальных сотрудников.

А.Я. Кибанов подчеркивает, что «глобальная сеть превратила рынок труда в реальную рыночную систему, не контролируемую отдельными корпорациями и не ограниченную географическим пространством» [1].

Действительно, в 2019 году трудно переоценить роль, которую Интернет играет в «рекрутменте», то есть процессе поиска и выбора сотрудников для работы в организации.

Стоит отметить, что статистика посещений сайтов за январь 2019 года свидетельствует о том, что Интернет действительно является популярным методом поиска сотрудников и работы. Данные посещений специализированных Интернет-ресурсов, предоставляющих возможность размещения вакансий и резюме, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Рейтинг посещаемости Интернет-порталов по поиску работы за январь 2019 г.

Название Интернет-портала	Число посетителей (чел.)
1. HeadHunter	12 378 598
2. Rabota.ru	5 586 838
3. SuperJob	4 892 050
4. Зарплата.ру	2 755 021
5. Trud.com	1 780 030
6. JobLab.ru	1 389 993
7. Career.ru (HeadHunter Group)	985 658
8. Spb.hh.ru	809 669
9. ДомКадРОВ.ру	809 669
10. Сайт ЦЗН РФ	742 079

Стоит отметить, что посещаемость специализированного сайта по поиску работы напрямую влияет на вероятность нахождения на нем нужного сотрудника [4].

На основании данных, представленных в таблице, можно сделать вывод, что абсолютным лидером в рейтинге является Интернет-портал HeadHunter (hh.ru). Клиентами HeadHunter являются порядка 200 тыс. компаний. Обширная база кандидатов HeadHunter содержит более чем 30 млн резюме, а среднее дневное количество вакансий превышает 400 тыс.

Выделяют три основных этапа в процессе «рекрутмента» через Интернет:

1. Этап привлечения кандидатов. Для этого передовые компании создают на своих сайтах хорошо различимые HR-бренды, предоставляя совместно рекламу как продуктов, так и рабочих мест.

2. Этап отбора кандидатов. На данном этапе необходимо провести быстрый отбор работников, отвечающих квалификационным требованиям, из общего числа кандидатов. В настоящее время крупные компании обладают собственными развитыми автоматизированными системы для «рекрутмента», включающие многофазовое тестирование претендентов.

3. Этап установления контактов с кандидатами – решающее значение имеет быстрота реализации «рекрутмента». При этом, если контакт с найденным высококвалифицированным претендентом на работу корпорации не установлен в течение 24 часов, то такой работник легко может стать добычей конкурентов, что еще раз подтверждает высказанное положение о том, что для менеджера HR-служб необходимыми качествами становится быстрота, гибкость и наличие творческого потенциала [2].

Анализ показал, что существует несколько эффективных способов осуществления «рекрутмента» через Интернет-ресурсы. Одним из наиболее распространенных на данный момент способов является публикация списка вакансий на специализированных порталах по поиску работы (например, hh.ru, superjob.ru, rabota.ru и др.).

Второй способ — анализ резюме соискателей на сайтах по трудоустройству. При использовании этого способа отбор соискателей производится по следующей схеме: сначала выбирают наиболее подходящих кандидатов, соответствующих квалификационным требованиям, далее следует проведение первичного интервью по телефону, по результатам которого приглашают на очное собеседование.

Анализ способов поиска сотрудников через Интернет-ресурсы позволил выделить основные преимущества и недостатки данных видов «рекрутмента».

Публикация о вакансии на специализированном портале позволяет охватить большую аудиторию потенциальных кандидатов, желающих найти работу, что, в свою очередь, создает конкуренцию и предоставляет широкие возможности для выбора самого оптимального варианта. Главным преимуществом анализа резюме соискателей является то, что с помощью проведения данной процедуры менеджер по подбору персонала получает необходимую структурированную информацию от соискателей, что позволяет выяснить, соответствует ли тот или иной кандидат заявленным требованиям.

К недостаткам поиска персонала через Интернет-ресурсы относится появившаяся в последнее время тенденция к введению платного сервиса для публикаций объявлений.

Также существуют и другие способы поиска персонала, например, поиск через социальные сети или посредством размещения сведений о вакантных должностях на корпоративном сайте.

Стоит отметить, что широкое применение Интернет-технологий в поиске персонала кардинально изменило ситуацию на рынке труда. Э.Ф. Садертдинова акцентирует внимание на том, что «в современном сетевом мире впервые стала общедоступной практически вся информация, характеризующая конкретные рабочие места, в том числе и такой фактор, непосредственно влияющий на желание поменять рабочее место, как предлагаемый компенсационный пакет. По мнению компаний, возможность свободы выбора новых рабочих мест повлияла и на лояльность работников к работодателям, что привело к увеличению текучести рабочего персонала, а это в свою очередь заставляет работодателей существенно увеличить усилия по снижению дестабилизирующего эффекта, возникающего за счет возможности онлайн-найма на работу» [3].

Проведенный анализ позволил выделить основные направления и методы совершенствования процесса поиска персонала через Интернет, применение которых в деятельности специалистов по подбору персонала приведет к повышению эффективности их работы:

- поиск резюме на специализированных порталах будет быстрее и результативнее при использовании критериев для отбора (фильтрации) данных резюме;

- осуществляя поиск по ключевым словам, необходимо как можно точнее, конкретнее определять должность;

- при просмотре резюме допустимо предполагать несколько завышенные зарплатные ожидания кандидата, при переговорах соискатели, как правило, готовы снизить свои первоначальные требования;

- следует отдавать предпочтение платным объявлениям, так как используя этот метод, существует гораздо больше возможностей обратить внимание соискателей на данную вакансию;

- в размещенном в интернете объявлении не стоит указывать контактные телефоны: хаотичные звонки отнимут слишком много времени. Гораздо эффективнее указать номер электронной почты и дать ссылку на сайт компании;

- размещая объявления о вакансиях на сайте компании, в разделе, посвященном кадровым политикам компании, следует поместить информацию о приоритетах при подборе персонала, о возможностях карьерного роста, о структуре компенсационного пакета, о корпоративной культуре.

Таким образом, Интернет-технологии играют важнейшую роль в поиске персонала для замещения вакантных должностей в компании. Быстрота и простота осуществления процедуры подбора персонала, доступность Интернета для широких слоев населения, актуальность размещенных на специализированных Интернет-порталах объявлений, значительная экономия времени на поиск подходящего кандидата и другие преимущества делают Интернет эффективным средством поиска сотрудников.

Литература:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала: Учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2013. 80 с.
2. Официальный сайт Национального союза кадровиков // «Рекрутмент» через Интернет URL:
12. <https://www.kadrovik.ru/modules.php?file=article&name=News&op=modload&sid=1239> (дата обращения: 02.03.2019).
3. Садертдинова Э.Ф. Эффективный подбор персонала // Экономический интернет-журнал URL: <http://ekonomic.narod.ru/nbene/manage/fmanage10.htm> (дата обращения: 01.03.2019).
4. Официальный сайт Инженерного кадрового агентства // Поиск резюме сотрудников. Режим доступа: <http://sa-em.ru> (дата обращения: 03.03.2019).

ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Аннотация. В данной статье рассмотрены четыре современных типа организационных структур, которые применяются на практике при управлении предприятием.

Ключевые слова: организационная структура, предприятие, тип, управление.

Организационная структура определяется как «совокупность подразделений организации и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц». [1] Разрабатываемая организационная структура позволяет установить механизм работы организации в рамках достижения поставленных целей.

Существует множество типов организационных структур. Выделяют следующие типы:

- 1) Функциональная структура;
- 2) Дивизиональная структура;
- 3) Матричная структура;
- 4) Множественная структура.

Каждая организационная структура имеет свои преимущества и недостатки, и может существовать в пределе конкретных компаний в определенных ситуациях и моментах их жизненного цикла.

«Плохая организационная структура приводит к массе противоречий: путаница в ролях, отсутствие координации между функциями, неспособность делиться идеями и медленное принятие решений приносят менеджерам стресс, конфликт и усложняет работу», - считал Джилл Коркиндейл. «Часто те, кто возглавляет организацию, не обращают внимания на эти проблемы или, что еще хуже, выдают их за цели для преодоления или возможности для развития» [2].

В конечном счете, важно, чтобы организационная структура компании была правильной, а ее цели были успешными. [3]

Функциональная структура основана на организации, разделенной на мелкие группы с конкретными задачами или ролями. Например, в одной компании может быть группа, работающая в области информационных технологий, вторая - в сфере маркетинга, а третья - в сфере финансов.

В каждом отделе есть менеджер или директор, который подчиняется руководителю верхнего уровня в иерархии, и может контролировать несколько отделов. Одним из таких примеров является директор по маркетингу, который руководит отделом и отвечает вице-президенту, отвечающему за отделы маркетинга, финансов и ИТ.

Преимущество этой структуры состоит в том, что сотрудники группируются по функциональным навыкам, что позволяет сосредоточить свои коллективные усилия на выполнении задач отдела.

Одной из проблем этой структуры является отсутствие межведомственной связи, при этом большинство вопросов и дискуссий возникает на уровне руководства между отделами. Например, один отдел, работающий с другим над проектом, может иметь разные ожидания или задачи для своей конкретной работы, что может привести к возникновению проблем в будущем.

Кроме того, в группах, связанных по функциям работы, у сотрудников развивается «туннельное зрение» - это возможность видеть исключительно через призму рабочих функций.

Крупные компании, которые работают по нескольким направлениям, иногда используют организационную дивизиональную структуру.

Эта структура обеспечивает гораздо большую автономию между группами внутри организации. Одним из примеров этого является такая компания, как General Electric. GE имеет много различных подразделений, включая авиацию, транспорт, токи, цифровую и возобновляемую энергию, и другие.

В рамках этой структуры каждое подразделение, по сути, действует как самостоятельная компания, контролируя свои ресурсы и то, сколько денег оно тратит на определенные проекты или аспекты деятельности отделов.

Кроме того, в рамках этой структуры могут быть созданы подразделения, географически расположенные в различных частях света.

Этот тип структуры обеспечивает большую гибкость для крупной компании с множеством подразделений, позволяя каждой из них работать в качестве самостоятельной компании, когда один или два сотрудника подчиняются главному исполнительному директору или высшему управленческому персоналу. Вместо того, чтобы утверждать все программы на самом высоком уровне, эти вопросы можно решить на уровне отделов.

Недостатком организационной структуры такого типа является то, что, сосредоточившись на подразделениях, сотрудники, выполняющие одну и ту же функцию в разных отделах, могут оказаться неспособными грамотно взаимодействовать между собой. Эта структура также вызывает проблемы с бухгалтерским учетом и может иметь налоговые неприятности. [2].

Матричная структура представляет собой сочетание функциональной организационной структуры и проектной организационной структуры.

В матричной структуре сотрудники могут отчетываться перед несколькими руководителями в зависимости от ситуации или проекта. Например, при нормальных функциональных условиях инженер в крупной фирме может находиться в подчинении одного руководителя, но там, где требуются его знания, может возникнуть новый проект. На протяжении всего проекта сотрудник отчетывается перед руководителем этого проекта, а

также перед своим непосредственным руководителем за выполнение повседневных задач.

Матричная структура подразумевает отчетность перед несколькими руководителями. Вот почему очень важно, чтобы сотрудники знали свои роли, обязанности и приоритеты в работе.

Преимущества этой структуры в том, что сотрудники могут делиться своими знаниями между различными функциональными подразделениями, что позволяет лучше взаимодействовать и понимать роль каждой функции. Решая задачи, сотрудники развивают свои навыки и приобретают знания, что ведет к их профессиональному росту в компании.

С другой стороны, отчетность перед несколькими руководителями может привести к путанице и конфликту между ними по поводу того, что следует сообщать, а что нет. И если приоритеты не определены четко, сотрудники могут запутаться в своих ролях.

В то время как предыдущие три типа организационных структур могут работать для нескольких организаций, другая комбинированная организационная структура может лучше подойти для стартапов или небольших компаний.

Смешивание функциональной и матричной структуры приводит к созданию множественной структуры, которая позволяет принимать больше решений на всех уровнях организации и в целом выравнивает вертикальный вид иерархии.

Лучший пример такой структуры внутри компании - это наличие в организации инновационной программы. В рамках этой системы компания может работать в существующей структуре, но сотрудникам любого уровня рекомендуется предлагать идеи и работать с ними, потенциально создавая новые инновационные команды. Lockheed Martin, по словам Forbes, был известен своим проектом skunkworks, который помог разработать дизайн самолета-шпиона.

Google, Adobe, LinkedIn и многие другие компании имеют внутренние инкубаторы, в которых сотрудников поощряют за творческий подход и инновации, чтобы способствовать общему росту компании.

Преимущество этой системы заключается в том, что она позволяет внедрять больше инноваций в масштабах всей компании, а также устраняет проблемы, которые могут тормозить инновации в функциональной структуре. Что касается минусов, структура может быть запутанной и неудобной, если все участники не согласны с тем, как она должна быть организована [3].

Таким образом, каждая организация является индивидуальным звеном, и ни одна организационная структура не является идеальной, но один из перечисленных выше типов организационной структуры может быть универсальным и лучшим решением.

Литература:

1. Организационная структура/Николай Алексеев, 2015
2. Types of Organizational Structures/Daniel Karell, 2018.
3. Организационная структура / В. А. Ерофеев/ 2016
4. Exploring the Relationships between Total Quality Management (TQM), Strategic Control Systems (SCS) and Organizational Performance (OP) Using a SEM Framework. Journal of American Academy of Business, Cambridge/ Abas, Z. and Yaacob, Z, 2017.
5. Functional Structure Organization Strength & Weakness/Julie Davoren; 2019

Хуснияров Радмир Ринатович, студент 4 курса
Арасланбаев Ирек Вакильевич, кандидат экономических наук, доцент
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Российская Федерация, республика Башкортостан, г.Уфа

АНАЛИЗ ЧИСЛЕННОСТИ КЛИЕНТОВ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

Аннотация: в настоящей статье рассмотрено текущее положение Московской биржи касательно количества её клиентов и участников по актуальным данным.

Ключевые слова: биржа, клиенты, Московская биржа, система торгов, участники.

С развитием информационных технологий участие в биржевой торговле стало доступно для многих граждан [4]. Со временем количество участников заметно возрастает (табл.1).

А

Группы клиентов	Январь	Февраль	Март	Изменение (ед.)	Изменение (%)
Физические лица	3 076 511	3 217 988	3 380 571	304 060	109,88%
Юридические лица	24 596	24 642	24 755	159	100,65%
Иностранные лица	15 850	16 068	16 308	458	102,89%
Иностранные физические лица	10 328	10 548	10 805	477	104,62%
Иностранные юридические лица	5 522	5 520	5 503	-19	99,66%
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	46 305	47 357	48 043	1 738	103,75%
Всего	3 163 262	3 306 055	3 469 677	306 415	109,69%

Данные таблицы 1 свидетельствуют о положительной динамике зарегистрированных клиентов [3]. Однако, стоит отметить, что в марте 2019г. уменьшилось количество зарегистрированных клиентов-зарубежных юридических лиц (на 0,04%, т.е. на 19ед.) по сравнению с данными за январь 2019г., но это отклонение - не критично [1].

Далее рассмотрим количество активных клиентов Московской биржи (табл.2). Стоит отметить, что активные клиенты биржи – это клиенты, которые совершили хотя бы одну сделку в течение месяца.

Таблица 2. Количество активных клиентов в Системе торгов

Группы клиентов	Январь	Февраль	Март	Изменение (ед.)	Изменение (%)
Физические лица	171 003	180 137	181 523	10 520	106,15%
Юридические лица	867	996	1 040	173	119,95%
Иностранные лица	932	943	973	41	104,40%
Иностранные физические лица	693	696	721	28	104,04%
Иностранные юридические лица	239	247	252	13	105,44%
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	15 826	12 676	8 468	-7 358	53,51%
Всего	188 628	194 752	192 004	3 376	101,79%

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что количество активных клиентов Московской биржи имеет положительную тенденцию, кроме количества клиентов, передавших свои средства в доверительное управление [2]. Их количество сократилось на 46,49% (7358ед.), что можно объяснить тем, что всё большее число граждан обращаются к услугам брокеров, управляя через него своими средствами самостоятельно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что количество не только зарегистрированных, но и активных клиентов на Московской бирже в целом имеет положительную динамику, что в свою очередь свидетельствует о том, что Московская биржа является привлекательной для клиентов не только нашей страны, но иностранных граждан.

Литература:

1. Актуальность внедрения систем электронного документооборота, / Зайцева Т.А., Арасланбаев И.В. //В сборнике: Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013. С. 127-130.
2. Структура экономической информационной системы как совокупности обеспечивающих подсистем -Шакирова А.С., Арасланбаев И.В. // В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 263-264.
3. Организационно-технические меры по обеспечению сохранности и безопасности информации в информационных системах - Шакирова А.С.,

Арасланбаев И.В. // В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 265-266.

4. Роль информатизации в современном обществе - Ганеева А.М., Арасланбаев И.В. // В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 275-276.

Царев А.О., студент 4 курса
Виноградов Д.В., старший преподаватель кафедры «Бизнес-информатика и экономика»
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н. Г. Столетовых»
г. Владимир, Россия

УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: АУТСОРСИНГ

Аннотация: Статья посвящена раскрытию понятия аутсорсинга с точки зрения цифровых технологий. Описываются виды аутсорсинга, рассматриваются главные тренды российского рынка, а также приводятся примеры применения технологии в рамках цифровой экономики.

Ключевые слова: управление компаниями, аутсорсинг.

Каждая компания стремится к постепенному росту и расширению рынка. Чем больше становится любая фирма, тем больше различных технологий приходится внедрять. При этом невозможно контролировать все процессы, ведь всегда найдется тот вопрос, который сможет решить узкоспециализированный специалист. Крупным компаниям будет просто невыгодно содержать такого сотрудника, ведь, как правило, его заработная плата очень высока. А мелкие и средние компании вообще не смогут воспользоваться подобными услугами. Но, в последние годы, все большую популярность приобретает инструмент, способный решить данную проблему – аутсорсинг.

Аутсорсинг – это такой процесс, при котором фирма, передает часть полномочий или производственных функций другой организации, которая специализируется в конкретной области. В отличие от служб поддержки, которые носят разовый характер, аутсорсинг предполагает поддержку работающей системы в течение определенного, оговоренного в договоре, времени.

Выделяют несколько направлений аутсорсинга:

ИТ-аутсорсинг подразумевает работу с информационными системами: разработку прикладного программного обеспечения, проектирование и создание веб-сайтов, обслуживание технических средств и т.д. Даже такие ресурсозатратные и сложные задачи, как разработка дата центров, входят в ИТ-аутсорсинг.

Производственный аутсорсинг предполагает передачу части производственных функций сторонним фирмам. Например, рекламные агентства самостоятельно не печатают рекламные объявления, а пользуются услугами типографии.

Аутсорсинг бизнес-процессов – это передача фирме одного или нескольких бизнес-процессов. Это может быть маркетинговые услуги, бухгалтерский учет, логистика, управление персоналом и т.д.

Аутсорсинг управления знаниями представляет новый вид аутсорсинга, который подразумевает управление такими видами процессов, где нужны серьезные знания, например, обработка больших массивов данных [1].

ИТ-аутсорсинг является самым распространенным в мире, потому что работа с информационными системами предполагает наличие специализированных знаний. ИТ-аутсорсинг – это не просто ремонт компьютеров и заправка картриджей для принтера, как многие думают, это и создание, и сопровождение компьютерных программ, и внедрение новых информационных продуктов, и обеспечение сохранности важных документов [2].

Выделяют следующие тренды российского рынка ИТ-аутсорсинга:

Сервисные услуги более высокого уровня. Аутсорсеры все больше будут вовлечены в консалтинговые услуги, так как проекты повышенной сложности, как правило, требуют детальной проработки и понимания бизнеса заказчиков

Комплексные услуги. Заказчики предпочитают отдавать под аутсорсинг все более и более комплексные услуги. Ведь доверие к такой модели ведения бизнеса неустанно растет.

Единые сервисные контракты. Как правило, компании работают с одной компанией аутсорсером, которая способна предоставить максимальный перечень услуг.

Качество и стоимость услуг выносятся на первое место. Данный тренд является вполне логичным, поскольку каждая компания всегда стремится потратить как можно меньше, но получить, как можно больше.

Облачные услуги – основная технология. Технологии облачных вычислений, аудита и оптимизации бизнес-процессов приобретают максимальную значимость. Стоит отметить, что главными драйверами выступают услуги в сфере ИТ, платформы и программное обеспечение.

В таблице 1 приведено сравнение выручки российских аутсорсинговых компаний за 2016, 2017 годы.

Таблица 1. Выручка российских компаний от услуг ИТ-аутсорсинга

	Компания	Выручка от услуг ИТ-аутсорсинга за 2017 г., млн. руб.	Выручка от услуг ИТ-аутсорсинга за 2016 г., млн. руб.	Динамика 2017/2016,
1	Ланит	15461,4	12028,5	28,5%
2	Мауког	10234,1	10629,4	-3,7%
3	Инфосистемы Джет	7224	5768,9	25,2%
4	Крок	6359,9	5321,3	19,5%
5	АйТеко	4909,6	4295,2	14,3%
6	Борлас	2450	2390	2,5%
7	Амтел-Сервис	2114,6	1847	14,5%
8	ICL Services	1892	1704	11%
9	АМТ-Груп	1533	1142	34,2%
10	АйТи	1150	980	17,3%

По оценке TAdviser по итогам 2017 года российский рынок ИТ-аутсорсинга вырос на 16% и достиг отметки в 88,4 млрд. рублей. Стабильный рост обеспечивается как развитием информационных технологий в стране, так и экономической ситуацией, в которой находятся российские предприятия. Аутсорсинг уже входит в стадию технологической и психологической зрелости: заказчики готовы отдавать часть систем или ИТ-инфраструктуры во вне, а поставщики обладают технологическими ресурсами для обеспечения необходимого уровня доступности и защищенности систем [3].

В настоящее время активно развивается цифровая экономика России, а значит, в ближайшем будущем ее популярность будет только расти. С большой долей вероятности, самым востребованным сегментом станет интернет вещей и различные его составляющие. ИТ-аутсорсинговые компании, которые первыми будут предлагать подобные услуги, однозначно смогут занять устойчивое положение на рынке. Уже сейчас есть возможность внедрять решения интернета вещей, правда стоимость такой интеграции стоит больших денег.

Ярким примером успешного стартапа интернет вещей является GuaranCam. Это специализированная система, которая позволяет оценивать эффективность торговых площадей с помощью данных видеоаналитики. Продукт предоставляет исчерпывающую статистическую информацию о количестве посетителей, маршрутах их движения, времени нахождения посетителей в каждой точке их маршрута, популярности тех или иных мест размещения товаров на прилавках и на территории магазина [4].

Стоимость внедрения такого решения будет составлять порядка 400000 рублей (вместе с работой). Из расчета, что на один цех предприятия следует установить оборудования, в среднем, на 50000 рублей. Не самые большие расходы для крупных компаний, но мелкие и средние предприятия вряд ли смогут позволить себе внедрить подобную технологию.

Помимо этого, другие компании, например, Мегафон, предоставляют систему умного дома для физических лиц. Правда и здесь придется потратить немалые средства: стоимость базового комплекта (центр умного дома, умная розетка, датчик протечки воды и датчик движения) обойдется в 15000 рублей [5].

Таким образом, можно говорить, что ИТ-аутсорсинг является эффективным инструментом управления компаниями. Российский рынок стремительно развивается, а значит, конкуренция растет с каждым годом. Но, благодаря цифровой экономике, молодые компании могут заявить о себе и конкурировать с серьезными игроками на рынке. Единственным недостатком интернета вещей на данный момент является его стоимость. Но, уже сейчас можно говорить, что через несколько лет «умный дом» будет использоваться не только на предприятиях, но и в жилых помещениях.

Литература:

1. Что такое аутсорсинг? Какие бывают аутсорсинговые услуги? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://myblaze.ru/что-такое-aoutsorsing/>
2. Что такое аутсорсинг и зачем он нужен. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://delatdelo.com/spravochnik/terminy/aoutsorsing-что-это-такое.html>
3. ИТ-услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/ИТ-аутсорсинг>
4. Быстрее выходите на рынок с идеей. История успеха GuaranaCam [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://geekbrains.ru/posts/GuaranaCam>
6. Life Control [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://lifecontrol.ru/>

Чередник Г. В., магистрант экономического факультета
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГА В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: исследование направлено на раскрытие значимости прямого маркетинга для формирования эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций. В статье отражено определение директ-маркетинга, выделены его преимущества и недостатки, показана необходимость использования прямого маркетинга в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: прямой маркетинг, формирование комплекса маркетинговых коммуникаций, база данных, лояльность потребителей.

В современной литературе по проблемам маркетинга маркетинговые коммуникации раскрываются достаточно подробно, несколько различаясь по структуре. Ф. Котлер в своей работе «Основы маркетинга» [5] выделял четыре основных вида комплекса маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование продаж, связи с общественностью (PR), личные продажи. Это – классическая модель комплекса маркетинговых коммуникаций. Существуют различные подходы к формированию комплекса маркетинговых коммуникаций, расширяющие состав классических элементов. В настоящее время одним из важным средств продвижения товаров или услуг становится прямой маркетинг, который занимает особое место в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций. В более поздней работе «Маркетинг менеджмент» [4] Ф. Котлер также относит к маркетинговым коммуникациям прямой маркетинг. Его применение позволило многим компаниям основательно укрепить доверие со стороны покупателей, расширить поле реальных и потенциальных клиентов, быстрее и полнее доводить до них необходимую информацию и существенно увеличить прибыль. Современные технологии в еще большей степени стимулируют рост прямого маркетинга. Исходя из этого, можно отнести к основным формам маркетинговых коммуникаций предприятий и директ-маркетинг.

Директ-маркетинг занимает на мировом рекламном рынке все более прочные позиции. История прямого маркетинга берет свое начало в довольно далеком прошлом. Еще в 1844 году американская компания Orvis выпустила свой первый каталог, предлагающий снаряжение для рыбной ловли, а годом позже впервые вышел каталог Tiffany. В 1872 году начала свою торговлю по почте компания Montgomery Ward. Термин директ-маркетинг сформировался в Америке и был впервые озвучен Лестером Вундерманом в 1967 г. во время работы с такими брендами как American Express и Columbia Records.

В зарубежной и российской литературе существует несколько определений прямого маркетинга. Ф. Котлер понимал под прямым маркетингом «использование почты, телефона, факса, электронной почты или Интернета с целью охвата потенциальных потребителей или предоставлении им товаров и услуг без использования маркетинговых посредников [3]».

А.П. Панкрухин определил прямой маркетинг как «комплекс мероприятий, с помощью которых компания выстраивает маркетинговые коммуникации персонально и напрямую (без посредников) с каждым потребителем своих товаров и услуг, устанавливает с ними длительные взаимовыгодные отношения [7]».

По определению Ассоциации прямого маркетинга, прямым маркетингом является интерактивная система, которая использует одно или несколько средств рекламы, чтобы вызвать измеримую реакцию.

Таким образом, прямой маркетинг (или директ-маркетинг) - это интерактивное средство маркетинговой коммуникации, которое может использовать несколько способов распространения рекламного сообщения

для получения поддающегося точному измерению ответа (обратной связи) и совершения продажи (зачастую вне зависимости от места).

Главный инструмент директ-маркетинга – это базы данных, которые содержат всю информацию о существующих или потенциальных клиентах. Обычно базы формируются на основе каких-либо критериев – демографических, географических, профессиональных, а источниками информации для базы данных могут быть телефонные справочники, Интернет, пресса, социальные сети, форумы, виртуальные магазины и др. Одной из отличительных черт директ - маркетинга является возможность отобрать и выделить своих потребителей и их ожидания из общей массы. В итоге формируется определенный круг клиентов, который обеспечивает постоянную обратную связь, рост лояльности по отношению к товару или услуге и, как следствие, повторные покупки или обращения. Списки потребителей с информацией позволяют определить и разбить на сегменты тех клиентов, которые с наибольшей вероятностью образуют необходимый нишевой рынок для конкретного товара.

При использовании этого вида коммуникации продавец и перспективный клиент могут вступить в двустороннюю связь, причем последний активно стимулируется для получения дополнительной информации, разъяснения неясных вопросов или оформления заказа. При этом потребителю всегда предоставляется возможность быстрого, а в ряде случаев - немедленного ответа. В отличие от других средств маркетинговых коммуникаций прямой маркетинг не имеет ограничений во времени и пространстве. Во многих случаях заказ может быть сделан в любое удобное время и доставлен покупателю, где бы тот ни находился.

В чем определяются популярность и значимость прямого маркетинга?

Во-первых, появляется возможность точного измерения числа контактов с рекламным сообщением и откликов целевой аудитории. Можно точно подсчитать издержки применения данной стратегии и окончательный доход.

Во-вторых, он позволяет обрабатывать большие объемы маркетинговой информации, что позволяет руководителю компании определить уровень, достигнутый его предприятием, и спланировать увеличение объема информации, расширение каналов связи, а также проводить тестирование. А результаты тестирования могут оказать огромное влияние на весь ход процесса внедрения на рынок.

Во-третьих, директ-маркетинг повышает эффективность традиционных средств массовой информации. Современные потребители перегружены информацией и не имеют достаточно времени на ее восприятие. Прямой маркетинг посылает сообщение тем людям, которые хотят получать эти рекламные рассылки, и принимают решение для себя насколько это сообщение является полезным для них.

В-четвертых, это многоканальность маркетинговых коммуникаций и их обработка. Успех больше зависит от понимания поведения и предпочтения

целевых групп, которые может быть получено из ответных сообщений и данных мониторинга и анализа.

Согласно определению Европейской Ассоциации директ-маркетинга (FEDMA) каналами распространения этой формы коммуникаций являются:

- личная продажа (персональная продажа через агентов, брокеров, коммивояжеров товара или услуги с учетом индивидуальных запросов потребителя);
- директ-мейл (адресная почтовая рассылка рекламных материалов или образцов товара вероятным покупателям конкретных типов продукции);
- маркетинг по каталогам (индивидуализированная отправка или распространение каталогов с товарами потенциальным клиентам);
- телефонный маркетинг (ориентированное на конкретного потребителя анонсирование продукции в телефонном режиме);
- телевизионный маркетинг (показ по телевизору рекламы прямого отклика, при которой первые позвонившие получают право покупки на льготных условиях, или телетрансляция на специальных коммерческих каналах рекламного директ-обращения с выгодным предложением);
- интернет-маркетинг (вид прямого продвижения своих товаров или услуг через социальные сети, форумы, виртуальные магазины и др.).

Надо отметить, что современной тенденцией в сфере директ-маркетинга является значительная интеграция его инструментов, что затрудняет их классификацию.

Целями использования прямого маркетинга является привлечение внимания клиентов; увеличение лояльности потребителей; создание прочной основы для повторных покупок; установление доверительных отношений с покупателями; определение мнений целевой аудитории о предлагаемых товарах и услугах; изменение в лучшую сторону частоты, объема или ассортимента покупок; получить информацию, способную сделать маркетинг в виде директ-коммуникации еще более эффективным.

Для всех инструментов прямого маркетинга характерны такие преимущества как:

- индивидуализация вашего коммерческого предложения способствует получению высоких результатов;
- диалоговая форма коммуникации и установление прямого контакта помогают наладить долгосрочные отношения;
- географическая, коммуникативная и демографическая избирательность;
- быстрый отклик и измеряемая реакция;
- возможно измерение результата коммуникации;
- разнообразие средств и инструментов для донесения информации до аудитории.

Прямой маркетинг имеет также и свои недостатки:

- он не столь результативен, если используется в качестве краткосрочной стратегии;

- при неправильно выбранной целевой аудитории довольно тяжело получить хоть какой-то отклик;
- результат приносит только грамотно составленный план маркетинговых коммуникаций;
- при планировании наиболее полной и масштабной директ-маркетинговой кампании понадобятся достаточно серьезные финансовые вложения;
- навязчивое и чрезмерное использование директ-коммуникаций способно вызвать негативную реакцию аудитории, что порождает недоверие к фирме и создает ее негативный имидж;
- плохо проведенный прямой маркетинг сообщения в системе прямого маркетинга могут вступать в противоречие с другими маркетинговыми сообщениями (например, с массовой рекламой той же фирмы).

Поэтому важно использование прямого маркетинга в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций, где различные инструменты коммуникаций (PR, реклама, стимулирование сбыта и т.д.) хорошо скоординированы, а их недостатки компенсируются в рамках единого комплекса маркетинговых коммуникаций.

Хороший маркетинг является эффективным способом решения стратегических задач в современных условиях.

Литература:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник/ Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн, под общ. Ред. Г.Л. Багиева. – М.: Экономика, 2009.
2. Котляр А. 10 типичных ошибок директ-маркетинга в России// А. Котляр// Маркетинг Менеджмент. – 2007.
3. Котлер Ф. Маркетинг «от А до Я». М.: 2010.
4. Котлер Ф. «Маркетинг менеджмент». – Питер, 2018.
5. Котлер Ф. «Основы маркетинга». – Издательство «Вильямс», 2019.
7. Крафт М. Международный прямой маркетинг. – 2-издание. GWV Gabler. Wiesbaden.
8. Панкрухин А. П. Маркетинг. - М.: Омега.Л, 2006.
9. Салий В.В., Андреева Н.Н. Рынок директ-маркетинговых услуг: состояние, особенности: - Вестник НГУЭУ, №2, 2012.
10. Сумских И.А. Директ – маркетинг и его роль в продвижении товара. – Ж-л «Территория науки», №1, 2014.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ ТУРЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: На сегодняшний день энергетическая безопасность становится фактором обеспечивающий экономическую безопасность страны. В статье рассмотрено современное состояние турецкого топливно-энергетического комплекса, подчеркнуты некоторые аспекты современной энергетики.

Ключевые слова: Турция, экономика, энергетическая безопасность, топливно-энергетические ресурсы, национальная безопасность.

Экономика Турции на сегодняшний день является одной из самых быстрорастущих среди стран-членов ЕС и ОЭСР, благодаря успешной реализации макроэкономической политики и структурных реформ. Экономика Турции занимает 13-ое место среди стран мира по объему ВВП по ППС, 273 млрд долларов США в 2010 году, до 851 млрд долларов США 2018 году, что представляет собой рост больше чем в три раза.



Рисунок 1 - Динамика реального ВВП Турции и ВВП на душу населения по ППС, 2000-2018 годы

Наряду с развитием экономики растет и потребление энергоресурсов. А учитывая тот факт, что Турция небогата топливными минеральными ресурсами и практически полностью зависит от их импорта, было бы весьма интересно проанализировать современное состояние энергетической отрасли Турции.

	Добыча (выработка)	Импорт	Экспорт	Изменение за счет запасов (в т.ч. бункерных)	Первичное потребление
Уголь	13,5	22,1	-0,2	-0,1	35,3
Нефть	2,7	26,6	-0,4	-1,0	39,0
Нефтепродукты		23,3	-7,4	-4,7	
Газ	0,3	39,7	-0,5	-0,3	39,2
Гидроэнергия	5,8				5,8
Геотермальная энергия	4,8				4,8
Солнечная и ветровая энергия	1,9				1,9
Биомасса и отходы	3,3				3,3
Междун. торговля электроэнергией		0,6	-0,3		0,4
Энергия — всего	32,2	112,3	-8,8	-6,1	129,7

Рисунок 2 - Энергобаланс Турции, млн т н.э., 2015 год

Турция занимает 2-е место в мире темпу роста спроса на электричество, а в Европе - 1-е место.

Рост потребности в использовании электроэнергии непосредственно связана с экономическим развитием и увеличением численности населения страны, в связи с чем правительство Турции проводит активную политику в сфере модернизации отрасли. На повестке дня стоит также проблема диверсификации источников получения электроэнергии и повышения энергоэффективности экономики в целом.

Одним из важных показателей энерговооруженности экономики и качества жизни населения страны является объем выработанной электроэнергии на душу населения. В 2000 г. выработка электроэнергии на душу населения составила 1449 КВт/час, а в 2017 г. – 2618 КВт/час. Можно отметить, что данный показатель выявляет колоссальное отставание не только от развитых стран, но и от стран со схожим экономическим развитием. Но для Турции это явный прогресс: в 1975 г. данный показатель составлял 334 КВт/час, в 1980 г. – 456 КВт/час, в 1990 – 829 КВт/час [12].

Развитие электроэнергетики Турции в последние десятилетия характеризовалось масштабным переходом от угля к газу и ВИЭ. Существенный рост потребления газа произошел в 2000-е годы (в 3,5 раза за 9 лет — с 10,3 млрд куб. м в 1998 году до 36,1 млрд куб. м в 2008 году, или в среднем на 15% в год), после чего газ вышел на лидирующие позиции в энергобалансе страны. Почти весь газ Турции приходится импортировать, в основном по трубопроводам (в 2015 году из России — 26,6 млрд куб. м, Ирана — 7,8 млрд куб. м и Азербайджана — 5,3 млрд куб. м). СПГ (7,5 млрд куб. м в 2015 году) поступает из разных стран, в первую очередь Алжира, Катара и Нигерии.

Больше 60% потребностей Турции в газе обеспечивается Россией, причем более половины этих поставок осуществляется по подводному трубопроводу «Голубой поток» мощностью 16 млрд куб. м (остальное — по Трансбалканскому газопроводу). В настоящее время проектируется еще один трубопровод «Турецкий поток» мощностью 31,5 млрд куб. м, что позволит Турции обеспечить развитие в районе Стамбула.

В условиях глобализации и усиления взаимозависимости большинства стран встает вопрос об энергетической безопасности национальной

экономики. Энергобаланс Турции на 73% зависит от иностранных энергоресурсов, в частности на 98,5% от импорта газа. В связи с этим ключевым фактором будущего развития экономики отчасти является диверсификация энергоснабжения за счет возобновляемых источников получения электроэнергии, развитие инновационных технологий получения электроэнергии и инфраструктуры. Так, одним из основных направлений энергетической политики Турции является развитие ветровых электростанций и других альтернативных экологически чистых источников.

Хотя в Турции присутствуют залежи лигнита и каменного угля, она ограничена в топливно-энергетических ресурсах, поэтому страна зависит от импорта нефти и газа. Турция является нетто-импортером нефти и газа – сальдо торгового баланса по данной статье стабильно отрицательное.

В 1954 г. был принят Закон №6327 «О нефти», который отменял монополию государства на геологоразведку и добычу нефти. Наряду с этим по этому закону было создано государственное предприятие «Нефтяное акционерное общество Турции» (ТРАО). ТРАО помимо сейсмических работ осуществляет разведку и разработку нефтяных и газовых месторождений, добычу нефти и газа, а также производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, сбыт готовой продукции. Однако в настоящее время ТРАО успешно осуществил разведку газового месторождения на западном берегу Черного моря (Акчакоджа). Собственные месторождения нефти в основном сосредоточены в районе Батмана и Кяхты, которые удовлетворяют внутренние потребности в данном виде сырья на 1-2%. ТРАО ведет разработку месторождений наряду с компаниями других стран. Был запущен нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД) и Южнокавказский газопровод, также ТРАО входит в международный консорциум на разработку нефтяного месторождений в Каспийском море – Азери-Чыраг-Гюнешли, Шахдениз, Алов, расширяет свою деятельность в таких странах, как Казахстан, Ливия, Туркменистан, Сирия, Ирак, Египет, Россия, Грузия и Бразилия. Наряду с этим в Турции имеются свои собственные месторождения нефти в Батмане и Кяхте, которые удовлетворяют внутренние потребности в данном виде сырья на 1-2%.

Безусловно, еще раз хотелось бы отметить выгодное географическое положение Турции, находящейся на пересечении двух континентов Азии и Европы, через ее территорию проходят важные транспортные энергетические маршруты из Каспийского региона и Ближнего Востока, что и является причиной такого пристального внимания со стороны международных энергетических компаний таких, как ExxonMobil, Shell, BP и т.д. В 2012 г. география поставок нефти в Турцию такова: Иран – 35%, Ирак – 17%, Саудовская Аравия – 13%, Россия – 10% и Казахстан – 7%. [10]

Одним из наиболее перспективных направлений инновационной деятельности в стране считают проект строительства российской стороной первой атомной электростанции, запланированного в городе Мерсин-Аккую. 12 мая 2010 г. в Анкаре было подписано межправительственное российско-

турецкое соглашение о строительстве АЭС, которая будет производить около 17% всей вырабатываемой электроэнергии в Турции, эти цифры отражают стратегическую важность и целесообразность данного проекта, уже сейчас проект находится на стадии получения лицензии.

Подписанное соглашение предусматривает сооружение четырех энергоблоков (реакторы ВВЭР – водводяной энергетический реактор) мощностью по 1,2 ГВт по российскому проекту атомной станции «АЭС-2006» с реактором ВВЭР. По соглашению создается проектная компания, «учредителями являются исключительно организации, уполномоченные российской стороной». Эта компания – будущий владелец АЭС и вырабатываемой ею электроэнергии. Проектная компания при полной поддержке российской стороны должна ввести в коммерческую эксплуатацию первый энергоблок в течение семи лет с даты выдачи всех документов, разрешений, лицензий, согласований и утверждений, необходимых для начала строительства. Энергоблоки со второго по четвертый вводятся с интервалами в один год после начала коммерческой эксплуатации первого энергоблока. Стоимость строительства первой турецкой АЭС может составить 20 млрд долл. По условиям соглашения, на старте проект турецкой АЭС будет финансироваться из российских источников, в дальнейшем планируется привлечение инвесторов как из Турции, так и из третьих стран. [9]

Большое значение для развития экономики страны имеет трубопроводный транспорт ввиду географического положения и недостатка топливных природных ресурсов. Поэтому Турция, развивая трубопроводный транспорт, предпринимает все возможные шаги для превращения страны в транспортный коридор, соединяющий Европу с регионами, богатыми энергоресурсами.

Протяженность нефтепроводов, проходящих через территорию Турции, на начало 2015 г. составила 3045 км, из них на две ветки нефтепровода Ирак-Турция приходится 1876 км, на Джейхан-Кырыккале – 448 км, Батман-Дортйол – 511 км, Баку-Тбилиси-Джейхан – 1076 км (его общая протяженность 1776 км) [10].

БОТАŞ является фактически монополистом на внутреннем рынке Турции в продаже, ценообразовании и импорте природного газа. В ее ведении находится строительство и эксплуатация трубопроводов. Протяженность газовых трубопроводов в Турции постоянно увеличивается и на начало 2014 г. составила 12,6 тыс. км, из них на долю БОТАŞ приходится 12,3 тыс. км, а ТРАО – 0,3 тыс. км. Наблюдаются стабильные темпы роста объемов транспортируемого природного газа, если в 1987 г. данный показатель составил 0,4 млрд м³, уже в 1997 г. – 9,9 млрд м³, а в 2014 г. – 40 млрд м³. Протяженность газопроводов постоянно растет, что вписывается в парадигму энергетической безопасности Турции. Растут объемы транспортировки газа по внутренним газопроводам страны.[5]

Страна активнейшим образом участвует в региональных транзитных инфраструктурных проектах, в том числе в строительстве транспортных трубопроводов. Через территорию Турции проходит ряд международных газопроводов, например, такие, как «Баку-Тбилиси-Эрзурум», «Иран-Турция», «Голубой поток», «Трансбалканский газопровод», «Турецкий поток».

Таким образом, представляется очевидным, что Турция используя свое географическое положение, не только стремится обеспечить внутренний рынок энергоносителями, но и реализовать одну из важных стратегических целей своей внешней политики, утвердиться в качестве крупного энергетического хаба в регионе. Сосредоточение главных транзитных маршрутов поставки энергоносителей в страны ЕС усилит позиции Анкары во взаимоотношениях со странами региона и будет способствовать ее утверждению в качестве регионального лидера.

Рассмотрев структуру энергетической системы Турции, можно сделать вывод, что одним из приоритетных направлений деятельности руководства страны будут являться меры по обеспечению энергоносителями национальной экономики. Соответственно данному направлению будет формироваться внешняя политика страны, выстраиваться взаимоотношения с ведущими игроками мирового энергетического рынка, развивать новые инфраструктурные проекты с целью диверсификации источников поставки энергии. В настоящее время благодаря активному участию в международных экономических отношениях, развитию взаимовыгодного сотрудничества между странами региона, гармонизируя национальное законодательство в соответствии с правилами и нормами развитых стран, Турции удастся увеличить энергоэффективность национальной экономики, что будет содействовать укреплению и развитию экономической мощи страны.

Литература:

1. Бажанов Е.П. Актуальные проблемы международных отношений // Избранные труды в трех томах // Москва, 2002. Том 2
2. Боровский Ю.В. Энергетическая безопасность как понятие и проблема. // М.: МГИМО-Университет, 2016. – 128 с.
3. Жильцов С.С., Ногмова А.Ш. Россия не поддерживает «сланцевую революцию»//Проблемы постсоветского пространства. 2015. № 4. С. 16-28.
4. Шангараев Р.Н., Эйвазов Р.А. Стратегический потенциал «Турецкого потока» в системе международной энергетической безопасности// Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2017. № 4 (53). С. 93-100.
6. Гл. ред. Закаурцева Т. А. Вопросы теории и истории международных отношений // Москва: Вестник Дипломатической академии МИД России, 2010. С 300.

6. Стегайло В.В., Яхменев П.А. БУДУЩЕЕ АМЕРИКАНСКОГО СПГ КАК ФАКТОРА ВЛИЯНИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИЙ ВЕКТОР МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ // В сборнике: Научные записки молодых политологов и экономистов Москва, 2016. С. 98-107.

7. Яхменев П.А. О РАСШИРЕНИИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ НА СЕВЕРЕ ЕВРОПЫ // Проблематика современных международных отношений и мировой экономики. 2016. С. 134-138.

8. Росатом. Строительство АЭС за рубежом. URL: <http://www.rosatom.ru> (дата обращения 12.04.2019 г.)

9. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. İstatistikler. URL: <http://www.enerji.gov.tr> (дата обращения 12.10.2017 г.)

10. DOĞAL GAZ PİYASASI KANUNU (ELEKTRİK PİYASASI KANUNUNDA DEĞİŞİKLİK YAPILMASI VE DOĞAL GAZ PİYASASI HAKKINDA KANUN) URL: <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4646.pdf> (дата обращения 12.04.2019 г.)

Яковлева Т.А., студент 3 курса
Научный руководитель: Тесленко И.Б., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых», г. Владимир, Российская Федерация

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УСЛУГ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ НА ПРИМЕРЕ Г. ВЛАДИМИРА

Аннотация: в статье рассмотрена стратегия по развитию инфраструктуры Владимирской области на примере связь и транспорта, представлены основные данные по совершенствованию данных направлений.

Ключевые слова: стратегия социально - экономического развития, связь, транспорт.

В каждом регионе России разработана стратегия социально-экономического развития. Не является исключением и Владимирская область. Важной сферой регионального развития является улучшение городской среды, развитие транспорта и связи. Остановимся на этом подробнее.

В г. Владимире услуги общественного транспорта оказывают 7 перевозчиков разных форм собственности, которые реализуют транспортировку пассажиров по восьми троллейбусным и тридцати автобусным направлениям.

Автобусами внутригородского сообщения за первое полугодие 2018 года период было перевезено порядка 11,7 миллионов человек, городскими троллейбусами - 4,1 миллионов человек.

Не так давно были внесены изменения в систему транспортного обслуживания жителей города. Из-за низкой востребованности был закрыт

автобусный маршрут № 2, совершающий движение от улицы Балакирева до Вокзальной площади. При этом был возобновлен автобусный маршрут № 17 до конечной станции «Завод Точмаш».

Для совершенствования обслуживания транспортом населения микрорайона Юрьевец и микрорайона Энергетик на автобусный маршрут № 15 был поставлен автобус с особенно большой вместительностью «Мерседес со сдвоенным салоном».

В настоящее время активно совершают работу 23 социальных маршрута, в том числе 15 автобусных маршрутов и 8 троллейбусных. При этом сохраняется спрос жителей на социальные проездные билеты. Всего за отчетный период было реализовано 97 тысяч месячных социальных проездных документов. Особый интерес у граждан наблюдается на единый проездной билет «троллейбус - автобус». Кроме того, сохранены привилегии на проезд для определенных категорий населения, таких как пенсионеры, люди с ограниченными возможностями, школьники и студенты.

Вся линия городского общественного транспорта оборудована системами автоинформаторами и спутниковой навигации, красочными контрастными светодиодными указателями маршрутов.

Для граждан действует интернет-услуга «Яндекс – Транспорт – Владимир», применяемая для отслеживания времени прибытия транспорта через мобильные устройства.

Что касается связи, то лидером в данном секторе на рынке услуг является филиал ПАО «Ростелеком» в Ивановской и Владимирской областях. Количество каналов цифрового телевидения, которое предоставляется компанией Ростелеком в отчетном периоде, выросло со 127 до 232 каналов.

Обслуживание мобильной связи, в том числе мобильного Интернета, продолжают обеспечивать ведущие российские операторы под брендами «МегаФон», «YOTA», «МТС», «TELE2», «Билайн».

Компания МТС предоставила своим абонентам новые тарифы, условия которых позволили им значительно уменьшить затраты на связь при путешествии по России, а именно с 2 до 10 раз. Стала применяться опция «Везде как дома Россия», позволяющая в поездках по стране бесплатно осуществлять любые входящие звонки и осуществлять вызовы на номера любых операторов. С помощью приложения «МТС Деньги» пользователи стали иметь возможность осуществлять денежные переводы, выгодно и быстро оплачивать ЖКХ, домашний интернет, парковки и прочие услуги, а также сформировать виртуальную платежную карту и применять ее с целью оплаты услуг и товаров.

Компания Мегафон запустила услугу «Родительский контроль», позволяющую своим пользователям осуществлять контроль за местоположением детей, а также регулировать настройки их мобильных устройств и ограничивать доступ к определенным сайтам.

Компания Билайн подключила услугу «#можноВСЁ», которая позволяет не расходовать основной трафик интернета на мобильном

устройстве из основного пакета при использовании социальных сетей и музыкальных сервисов через официальные мобильные приложения.

Компанией Yota был реализован новый тарифный план «YOTA ДЛЯ СМАРТФОНА», главным достоинством которого можно назвать возможность полной его настройки под потребности пользователей.

Почтовое обслуживание в г. Владимире предоставляется жителям в тридцать одном отделении почтовой связи ФГУП «Почта России». Граждане имеют возможность самостоятельно высчитать стоимость пересылки своего отправления, узнать, в течение какого периода времени оно будет доставлено, а также его местоположение.

При помощи официального сайта Почты России стала доступной возможность предоставления услуг связи, не выходя из дома. Например, заранее заполнить и распечатать бланк, что значительно сокращает время нахождения в отделении, получить страховой полис, купить продукцию в интернет - магазине, воспользоваться банковскими услугами.

На территории города Владимир активно продолжают действовать 29 таксофонов по универсальному обслуживанию населения, что соответствует нормативам, которые утверждены Федеральным Законом «О связи». Плата за пользование услугами связи по ним осуществляется платежными картами общероссийского образца.

Трансляцию радио и телевидения на территории города обеспечивает филиал ФГУП «Российская Телевизионная и Радиовещательная сеть» «Владимирский областной радиотелевизионный передающий центр». Вся территория города попадает в зону вещания цифрового эфирного телевидения. Кроме того, предприятие предоставляет услуги проводного радиовещания [1].

Подводя итог, следует сказать, что основной задачей регионального развития является повышение уровня жизни населения. Одним из направлений является развитие транспортных услуг и услуг связи. Их цифровизация позволяет экономить затраты и время пользователей, делает эти услуги быстрыми и комфортными.

Литература:

1. Мониторинг социально-экономического развития города Владимира за 1 полугодие 2018 года [Электронный ресурс] – <http://www.vladimir-city.ru/economics/economics/monit062018.pdf>.

РЕШЕНИЕ

VII Международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике» 15 мая 2019 г.

15 мая 2019 г. в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» состоялась VII Международная научно-практическая конференция «Экономика и сервис: от теории к практике».

В мероприятии приняли участие около 190 человек, в том числе более 20 иностранных участников. Активно участвовали в работе конференции студенты и профессорско-преподавательский состав Института экономики и менеджмента. Конференция была открыта выступлением и.о. заведующей кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» ВлГУ кандидатом экономических наук, Е.В. Гавриченко.

С приветственным словом к участникам конференции обратился П.Н. Захаров, доктор экономических наук, профессор, директор института «Экономики и менеджмента».

В работе конференции принимали участие профессорско-преподавательский состав Института экономики и менеджмента, а так же М.Е. Клименко – к.т.н., главный специалист – эксперт департамента сельского хозяйства и продовольствия администрации Владимирской области.

Оргкомитет конференции постановил:

1. Признать работу VII Международной научно-практической конференции успешной.
2. Ежегодно проводить конференцию на базе Института экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВлГУ.
3. Издать электронный сборник материалов VII Международной научно-практической конференции «Экономика и сервис: от теории к практике», включающий работы участников конференции.