

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

КУБАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Научный центр пропаганды и внедрения инноваций



МАТЕРИАЛЫ

**II Международной научно-практической
конференции
«Актуальные вопросы экономики и менеджмента:
теория и практика»
(г. Краснодар, 13 мая 2016 г.)**

Краснодар, 2016

УДК 338.2(063)

ББК 65.05

А 43

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Б.М. Жуков,

д.э.н., профессор ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

Р.И. Смагулова,

к.э.н., доцент Евразийского инновационного университета, Казахстан

О.В. Белицкая,

к.э.н., доцент НОУ ВПО «Кубанский социально-экономический институт»

И.Н. Шамрай,

к.э.н., доцент НОУ ВПО «Кубанский социально-экономический институт»

Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика: материалы II Международной научно-практической конференции (г. Краснодар, 13 мая 2016 г.) / отв. ред. О.В. Белицкая, Е.В. Фоменко. Краснодар, КСЭИ. 2016. – 228 с.

ISBN 978-5-91276-134-8

В сборнике представлены статьи участников II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика» (г. Краснодар, 13 мая 2016 г.)

© Издательство
Кубанского социально-экономического института, 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Шокалов Б.Н., Антошкина Е.В., Фоменко Е.В.	
Особенности концепции управления персоналом	6
Стонис С.О., Григорьева Е.А.	
Основные понятия и категории инновационного менеджмента	10
Гулько А.П., Ищенко О.В.	
Контроллинг результатов в системе управленческого учета	15
Стонис С.О., Григорьева Е.А.	
Мотивация персонала в условиях кризиса	18
<u>ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ И РЕТРОСПЕКТИВА</u>	
Дубовец К., Шишкина Н.А.	
Инфляционные процессы в современном мире: теория вопроса	22
Макагонова Е.А., Белицкая О.В.	26
История становления акционерных обществ в России	
Дорошенко В.А., Шамрай И.Н.	29
Оффшорные зоны: принципы действия, проблемы и перспективы	
Стонис С.О., Григорьева Е.А., Фоменко Е.В.	33
Финансовые кризисы XX века	
Цыбина В.В., Байдецкая Е.А.	43
Гендерное равенство как необходимая составляющая экономического роста	
Новинская В.В., Белицкая О.В.	48
Хронология и типология экономических кризисов	
<u>РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ</u>	
Смагулова Р.И., Шамрай И.Н.	
Возможности использования государственно-частного партнерства в инвестиционной деятельности государства: корейский опыт	52
Домницкая Д.М., Антошкина В.В., Фоменко Е.В.	
Управление инновационной и инвестиционной деятельностью в региональных экономических системах	57
Безуглая Е.Д., Белицкая О.В.	
Перспективы развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства Краснодарского края	61
Соловьева А.О., Антошкина В.В., Фоменко Е.В.	66
Анализ инвестиционного климата Краснодарского края	
Канюка А.А., Адаменко А.А.	
Оценка доходов и расходов муниципального образования Кореновский район	71
Бурякова Е., Павлюшкевич Т.В.	
Обзор состояния ипотечного кредитования в России и Краснодарском крае	74
Стонис С.О., Григорьева Е.А., Фоменко Е.В.	80
Развитие инвестиционной инфраструктуры Краснодарского края	

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ

Лукьянов В.И. Межрегиональные распределительные базы в системе импортозамещения	86
Бородин В., Белицкая О.В. Валютная система Российской Федерации	91
Курдияшко Е., Белицкая О.В. Безработица в России, ее динамика и тенденции	93
Мостовая Е.В., Адаменко А.А. Инфляция и инфляционная политика в России	95
Сморodin А., Белицкая О.В. Конъюнктура рынка труда и основные тенденции подготовки кадров в РФ	99
Абилова Ф.Я., Блинова Т.В. Налоговая политика государства на современном этапе	101
Мелик М.Д., Адаменко А.А. Проблемы федерального бюджета	104
Йока Д.Э., Белицкая О.В. Особенности функционирования рынка ценных бумаг в России в 90-е годы	107
Де Фрейтас А.Ф.М., Антошкина В.В., Фоменко Е.В. Значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики	113
Хушт Р.А., Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. Формирование информационной инфраструктуры фондового рынка	118
Гучетль Р., Павлюшкевич Т.В. Рынок микрофинансовых организаций России и проблемы его регулирования	121
<u>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</u>	
Савела А., Белицкая О.В. Маркетинг в некоммерческих организациях	127
Хушт Р.А., Григорьева Е.А., Оганесян Л.Л. Наиболее эффективные меры по привлечению населения на фондовый рынок	130
<u>СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АУДИТА</u>	
Новинская В.В., Ищенко О.В. Бухгалтерский и налоговый учет денежных средств	134
Смогунова Е.В., Ищенко О.В. Учет кредитов и займов в соответствии с МСФО и ПБУ	138
Савела А., Безуглая Е., Адаменко А.А. Необходимость аудита в рыночной экономике	141
Хокон А.А., Ищенко О.В. Налоговый и бухгалтерский учет материально-производственных запасов	144
Батмитова Д.К., Ищенко О.В. Различия и точки соприкосновения нематериальных активов в налоговом и бухгалтерском учете	148

Швицова А.В., Ищенко О.В.	
Сравнение доходов в бухгалтерском и налоговом учете	152
Чич З.А., Адаменко А.А.	
Роль учетных инструментов в условиях кризиса экономических отношений	156
Хабаху Л.Б., Адаменко А.А.	
Стратегический управленческий учет	160
Смогунова Е.В., Ищенко О.В.	
Учет кредитов и займов в соответствии с МСФО и ПБУ	165
<u>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО И ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА</u>	
Радченко А.С., Адаменко А.А.	
Оптимизация работы субъектов малого предпринимательства	168
Ряполова С.С., Ищенко О.В.	
Причины несостоятельности (банкротства) российских предприятий	171
Покусаев В.Ю., Колесникова Г.Е., Адаменко А.А., Рыбьянцева М.С.	
Управленческая учетно-аналитическая система формирования и использования финансов предприятия	173
Ермак В., Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л.	
Причины неплатежеспособности и банкротства современных предприятий	177
Куценко И., Ищенко О.В.	
Перспективы налогового администрирования по НДФЛ	181
Опаленко А., Белицкая О.В.	
Совершенствование государственного финансового контроля и его эффективность	185
Василицкая В., Павлюшкевич Т.В.	
Инвестиционное кредитование предприятий малого и среднего бизнеса АПК	187
Гофман П., Полянская А., Шамрай И.Н.	
Правовые основы организации и деятельности коммерческих банков	191
Геворкян Л.Г., Шишкина Н.А.	
Микрокредитные организации: роль, история создания, потенциал	195
Бурякова Е., Павлюшкевич Т.В.	
Ипотечный кредит и классификационные признаки ипотечного кредитования	198
Барциц И.Е., Павлюшкевич Т.В.	
Отдельные аспекты страхования финансовых рисков, страховая защита	204
Головко Ю., Белицкая О.В.	
Методы оценки инвестиционной привлекательности	212
Бобров Р., Блинова Т.В.	
Патентная система налогообложения: преимущества и недостатки	215
Василицкая В.	
Практика внедрения BSC: отечественный и зарубежный опыт	217
<u>УПРАВЛЕНИЕ ИНДУСТРИЕЙ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</u>	
Алахум А., Антошкина Е.В., Фоменко Е.В.	
Лимитирующие факторы развития рекреационного комплекса	221
Сведения об авторах	225

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Б.Н. ШОКАЛОВ

магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

Е.В. АНТОШКИНА

канд. геог. наук, доцент кафедры геоинформатики
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности концепции управления персоналом. Господствовавшая долгое время концепция управления кадрами имела свою специфику. На деятельность в области управления кадрами оказывали влияние три основных фактора: централизованное руководство народным хозяйством, политизация экономики, тоталитарная идеология.

Ключевые слова: управление персоналом, управление человеческими ресурсами, экономические процессы.

Annotation. Dominated for a long time, human resources management concept has its own specifics. Activities in the field of human resources management was influenced by three main factors: the centralized direction of the economy, the politicization of the economy, totalitarian ideology.

Key words: human resource management, human resource management, economic processes.

Динамика экономических процессов, происходящих в России требует обобщения опыта работы зарубежных стран, который необходимо экономически обоснованно переносить на российский менталитет.

Господствовавшая долгое время концепция управления кадрами имела свою специфику. На деятельность в области управления кадрами оказывали влияние три основных фактора: централизованное руководство народным хозяйством, политизация экономики, тоталитарная идеология.

Роль отделов кадров сводилась к решению учетно-информационных вопросов, а их деятельность не была связана с мотивацией труда. Переход к рыночным отношениям потребовал корректировки системы управления кадрами и выявил необходимость перехода к концепции управления персоналом, в том числе пересмотр действующих систем мотивации. Ряд авторов называют временем перехода к управлению персоналом для России середину девяностых.

Много трудностей вызывает отсутствие единого подхода к развитию управления людьми. Известны 4 концепции управления человеческой ресурсами организации [1]:

1. Организация рассматривается как упорядоченные отношения между частями целого, действующая определенно и предсказуемо. Вместо человека в производстве рассматривается его функция - труд, измеряемая затратами времени и оплатой труда

2. Управление персоналом включает организацию работы, подбор персонала, его оценку, обучение и продвижение. Человек рассматривается через должность, а управление осуществляется через административные механизмы.

3. Концепция управления человеческими ресурсами, в которой человек рассматривается не как должность, а как важнейший ресурс - элемент социальной организации.

4. Концепция, в соответствии с которой человек - это главный субъект организации и особый объект управления, который не может рассматриваться как «ресурс». Главным рычагом управления является организационная культура.

В результате роста благосостояния начинает действовать «парадокс денежного мотива», состоящий в том, что «чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов» [2].

50-60-е годы стали - началом эпохи постиндустриального развития, связанной с «достижением удовлетворения первичных жизненных потребностей при росте доходов».

Децентрализация, переход к средне и мелкосерийному бизнесу способствовали появлению работников, обладающих большей самостоятельностью. В сфере управления это время связано с развитием концепции управления персоналом.

На дальнейшую эволюцию системы управления людьми и трудовой мотивации повлияли изменения, начавшиеся в 70-х годах XX века. Данные изменения явились результатом постиндустриального развития общества и характеризовались следующими тенденциями:

- усиление структурной адаптации посредством децентрализации и делегирования принятия решений;
- возрастание экономической интернационализации;
- рост гибкости производства, продуктов, технологии, рынков сбыта и рабочей силы;
- смещение приоритетов в сторону эффективности производства;
- приближение стратегии компании и ее деятельности к потребителю.

Факторами, влияющими на изменение подходов к управлению стали [3]: снижение роли профсоюзов, рост конкуренции; рост сектора услуг и увеличение числа работников, занятых умственным трудом; ограниченная возможность управления персоналом влиять на эффективность организации.

Управление персоналом, не представлявшееся заключающееся в канцелярской работе с личными делами, учете, социальной работе постепенно перестало отвечать новым требованиям. [5].

В это время возникла концепция управления человеческими ресурсами, которая в сфере мотивации исходит из того, что в условиях постиндустриального общества индивидуальные ценности и мотивы утрачивают материальное основание [6].

Люди в организации становятся более индивидуалистичными, автономными, но уже не воспринимают материальные факторы и стимулы в качестве доминирующих в их деятельности. В новой системе мотиваций, работники интеллектуального труда предпочитают экономическим стимулам возможность повышать свой интеллектуальный и культурный уровень, обогатить свои способности и качества. [7].

Переход от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами происходит под действием многих факторов.

К их числу можно отнести:

- изменения в содержании труда, вызванные применением новых технологий и методов;
- изменения, связанные с широким использованием коллективных форм труда, т.к. многофункциональность и высокая ответственность работника формируются в трудовом коллективе;

– повышение значимости самоконтроля, самодисциплины.

Задачей управленца становится формирование условий, в которых работник способен самостоятельно формулировать новые цели и достигать их. Среди них:

– повышение квалификации, работника, рост его личностных запросов к трудовой деятельности;

– развитие демократии, способствующее формированию чувства собственного достоинства, демократизация стиля руководства;

– рост стоимости рабочей силы, повышающий значимость рационального управления людьми;

– повышение значимости качества продукции, обеспечиваемого всеми этапами производственного процесса и требующей высокой производственной культуры персонала [8];.

В управлении персоналом сотрудники организации рассматриваться в качестве стратегического ресурса организации, влияющего ее деятельность.

В таблице 1 приведены требования к кандидатам на должность менеджера по персоналу и менеджера по управлению человеческими ресурсами, датированные 1967 и 1996 годами соответственно.

Таблица 1 – Требования к кандидатам на должность менеджера по персоналу

Годы	
1967	1996
«Менеджер по персоналу ... отвечает за разработку и проведение политики в области управления персоналом, уделяя особое внимание найму и обучению. Должен быть вовлечен в решения, касающиеся общего развития компании, обладать высокими экономическими и специализированными знаниями»	«Кандидат должен иметь опыт работы в области УЧР, в совершенстве владеть компьютером, обладать сильными коммуникационными и организационными навыками, быть способным мотивировать людей на достижение целей в условиях ограниченного времени, ... обладать аналитическими способностями и мыслить стратегически»

Сравнивая данные таблицы можно сделать вывод о том, что требования в корне изменились.

Управление человеческими ресурсами приравнивается к мотивации, определяя управление ресурсами как «непрерывный процесс, направленный на целевое изменение мотивации людей, для того что бы добиться от них максимальной отдачи [9].

При управлении человеческими ресурсами функция человеческих ресурсов интегрируется в стратегию предприятия. Культура, ценности, качество труда и мотивация соответствовали стоящим перед организацией целям.

Существует четыре отличительных элемента управления человеческими ресурсами: развитие человеческого потенциала; интеграция управления человеческими ресурсами в бизнес-стратегию организации; связь управления человеческими ресурсами с деятельностью линейных менеджеров; развитие в работниках чувства лояльности к организации.

В управлении человеческими ресурсами наблюдаются следующие тенденции:

– переход к стратегической роли управления человеческими ресурсами, отход от планирования персонала как реакции на производственные планы;

– вовлечение линейных менеджеров в управление человеческими ресурсами;

- профессионализация функций управления человеческими ресурсами;
- приоритетность управления изменениями;
- приоритет развития человеческих ресурсов над повышением их квалификации;
- создание атмосферы взаимного доверия, убедительности принимаемых решений, сохранение занятости; защиты здоровья, обеспечение нормальных условий труда [10].

Управление человеческими ресурсами является отображением новой парадигмы управления, которая была сформулирована теоретиками менеджмента в конце 70-х - начале 80-х годов XX века. На смену закрытости организации, специализации, функционализму в построении организационных структур пришло осознание первичности требований внешней среды, отказ от производственного рационализма систем управления; подход к организации как к открытой системе, которой необходимо приспосабливаться к внешним изменениям; ситуационный подход к управлению; осознание того, что эффективность организации зависит от главного ресурса - человека.

В результате управленческой революции в настоящее время большое внимание уделяется стилю руководства, квалификации и культуре сотрудников, мотивации их деятельности. Все больше возрастает зависимость организации от ее человеческих ресурсов, их мотивации.

Список литературы и источников:

1. Авдеев, А.Н. Методические основы оценки эффективности управления персоналом: Дис... канд. экон. наук: 08.00.05/ А.Н. Авдеев. - Москва, 2004.-180 с.
2. Пугачёв В. П. Планирование персонала организации [Электронный ресурс] / В. П. Пугачёв. - Москва : МГУ, 2011. - 236 с. - Режим доступа : <http://ibooks.ru>.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации [Электронный ресурс] / А. Я. Кибанов. - Москва : КНОРУС, 2012. - 368 с. - Режим доступа :<http://ibooks.ru>.
4. Вайсбурд В. А. Экономика труда : учеб. пособие / В. А. Вайсбурд. - 2-е изд., стер. - Москва : Омега-Л, 2012. - 375 с.
5. Веснин В. Р. Основы менеджмента: учеб. / В. Р. Веснин. - Москва : Проспект, 2012. - 306 с.
6. Вайсбурд В. А. Экономика труда: учеб. пособие [Электронный ресурс] / В. А. Вайсбурд. - Москва : Омега-Л, 2011. - 376 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru>.
7. Минаева Т. С. Человеческий капитал как конкурентное преимущество / Т. С. Минаева // Банковское дело. - 2014. - № 2. - С. 61-64.
8. Папонова Н. Е. Оценка эффективности деятельности менеджера по персоналу / Н. Е. Папонова // Кадры предприятия. -2014. - № 1. - С. 53-60.
9. Титов И. Анализ рынка труда и построение модели компетенций на основе текущих и перспективных бизнес-целей / И. Титов // Справочник по управлению персоналом. - 2014. - № 1. - С. 106-116.
10. Ташкинов А. Г. Совершенствование системы мотивации труда с использованием процессного подхода к управлению на промышленном предприятии / А. Г. Ташкинов // Нормирование и оплата труда в промышленности. - 2014. - № 1. - С. 36-40.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КАТЕГОРИИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация Инновационный менеджмент - относительно новое понятие для научной общественности и предпринимательских кругов России, представляет собой одно из направлений стратегического менеджмента.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, инновации, инновационный процесс.

Annotation. Innovation Management - a relatively new concept for the Russian scientific community and the business community, it is one of the areas of strategic management.

Key words: innovation management, innovation, innovative process.

В условиях централизованно управляемой экономики чаще всего использовались такие понятия, как управление научно-техническим прогрессом, внедрение достижений науки и техники в производство, что характерно для командно-административной системы управления. В рыночных условиях инновации, определяющие прогресс науки, техники и, в конечном итоге, развитие экономики, теснейшим образом связаны с предпринимательской деятельностью. Именно в этом и заключаются принципиальные отличия в определении отдельных понятий в области инновационного менеджмента.

Инновационный менеджмент является одной из форм общего, функционального менеджмента, объектом которого выступают процессы инновационно-технологического развития. Другими словами, инновационный менеджмент представляет собой систему, совокупность систематизированных знаний по современному менеджменту о методах создания трудоемких инноваций и их эффективности.

Основоположником системы научного менеджмента по праву считается известный английский ученый Фредерик У. Тэйлор. Свои принципы научного управления он впервые опубликовал в 1911 г.

В своих работах он сформулировал две основные задачи менеджмента:

- обеспечение наибольшего процветания предпринимателя;
- повышение благосостояния каждого работника.

Рассмотрим термин «инновационный менеджмент». Инновационный менеджмент – взаимосвязанный комплекс действий, нацеленный на достижение или поддержание необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия с помощью механизмов управления инновационными процессами.

Задачи инновационного менеджмента заключаются в:

- планирование инновационной деятельности организации;
- формулирование миссии (ориентация деятельности организации на инновации);
- определение стратегических направлений инновационной деятельности, и постановка целей в каждом из них;
- выбор оптимальной для каждого направления инновационной стратегии развития;
- организация инновационной деятельности;
- мотивация участников инновационной деятельности;
- систематическая оценка результатов инновационной деятельности;

- рациональное использование всего нового.

Классификация инноваций

По предметным областям научно-технического и социального прогресса инновации классифицируются по рубрикам как Национальной классификации изобретений (НКИ), так и Международной классификации изобретений (МКИ), в последующем преобразованной в соответствии с решениями Страсбургской конвенции в Международную патентную классификацию (МПК), включающую восемь разделов, 118 классов и 617 подклассов. Распределение классифицируемых областей осуществляется следующим образом: А - удовлетворение жизненных потребностей человека; В - различные технологические процессы; С - химия и металлургия; D - текстиль и бумага; Е - строительство и горное дело; F - механика, освещение, отопление, двигатели и насосы, взрывные работы; G - физика; H - электричество

По методам анализа и источникам получения информации для разработки новой продукции различают следующие виды инноваций:

- зародыши новых изделий в науке, технике и экономике, выявленные методами терминологического и лексического анализа на основе информации в научных статьях, отчетах, трудах конференций, семинаров, совещаний на ранних этапах зарождения нового и смены старого терминологически-лексического аппарата;

- новые конкурентные изделия, готовящиеся к производству конкурирующими фирмами, выявленные методом структурно-морфологического анализа на основе информации об изменениях внутреннего состава предметной области, фиксации появления принципиально новых разработок, идей, технических решений. Для оценки наиболее перспективного направления развития инновации строится матрица морфологического анализа, для каждого элемента которой формируется перечень возможных (прогнозируемых) способов осуществления.

- товары-аналоги, выявленные методами патентов-аналогов и экспертных оценок публикационной активности на основе логического анализа группой экспертов точек роста количества патентов-аналогов и активности публикаций в данной предметной области с использованием классификационной шкалы, например, психофизической шкалы полезности Харрингтона, позволяющей дать количественную оценку эффективности инноваций.

По причинам возникновения инновации разделяют на стратегические и реактивные. Стратегические инновации - это инновации, применение которых направлено на получение конкурентных преимуществ в процессе реализации перспективных стратегических задач инновационного менеджмента. Реактивные инновации- это инновации, вводимые вынуждено, как реакция на действия конкурента с целью обеспечения выживания фирмы в конкурентной борьбе за рынке сбыта.

По целям разработки и сферам распространения инновации делятся на:

- продуктовые - это те, которые включают создание и применение новых продуктов, материалов, полуфабрикатов или комплектующих изделий;

- процессные или технологические- это те, которые включают создание и использование новых процессов, технологий или методов организации и управления производством, предприятием, фирмой и информационными потоками в экономической и социальной сферах;

- рыночные - это инновации, открывающие новые рынки сбыта, новые услуги и виды финансовой и торгово-посреднической деятельности;

- научно-педагогические - это инновации, направленные на совершенствование исследовательского и образовательного процессов;

– правовые - это те, которые позволяют создать новые или усовершенствовать существующие законы и нормативные акты;

Например, классификация с учетом сфер деятельности предприятия разработана в научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ). По этому признаку выделяются инновации:

- технологические;
- производственные;
- экономические;
- торговые;
- социальные;
- в области управления.

По глубине вносимых изменений или по инновационному потенциалу выделяют инновации:

- радикальные (базовые);
- улучшающие;
- комбинированные;
- модифицирующие (частные).

В работе глубина вносимых изменений ранжируется по 8-ми иерархическим уровням, включающим:

- инновации нулевого уровня - регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление ее существующих функций;
- инновации 1-го уровня - изменение количественных свойств системы;
- инновации 2-го уровня - перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования;
- инновации 3-го уровня - адаптивные изменения элементов производственной системы с целью приспособления друг к другу;
- инновации 4-го уровня - новый вариант, простое качественное улучшение полезных свойств без изменений первоначальных свойств системы;
- инновации 5-го уровня - новое поколение, меняются все или большинство свойств системы, однако базовая структурная концепция остается;
- инновации 6-го уровня - новый вид, качественное изменение первоначальных свойств и концепции без включения новых функций;
- инновации 7-го уровня - изменение функций всей системы или ее большей части;

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия.

По месту в системе, представленной в виде иерархической организационной, технологической или финансовой структуры предприятия, фирмы, банка и т.д.

По уровню разработки и масштабам распространения различают инновации: фирменные, корпоративные, отраслевые, региональные, республиканские, общегосударственные.

По преимущества могут быть выделены следующие инновации: замещающие (псевдоинновации), возвратные (ретровведения), отменяющие (видоизменения), открывающие (базисные), отраслеформирующие (способствующие формированию и возникновению новых отраслей).

По особенностям инновационного процесса:

- новшества, создаваемые и используемые внутри одной и той же организации и не принимающие непосредственно товарной формы;
- нововведение - это новшество, принятое к распространению между различными организациями как предмет купли-продажи;

– диффузная инновация - эта высшая форма распространения по коммуникационным каналам рыночной системы уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения в течение длительного периода времени, т.е. расширение охвата рынков.

Классификация инноваций по рассмотренным выше критериям позволяет:

– дать всестороннюю оценку различным видам инноваций и осуществить «привязку» к конкретному типу предпринимательской деятельности, а также определить уровень влияния инновационного процесса на продвижение того или иного товара;

– осуществить выбор инновационной стратегии в зависимости от преобладания в деятельности предпринимателя определенных типов инноваций;

– сформировать структуру и способы управления фирмой в зависимости от типа инноваций, т.е. конкретизировать место и роль инновационного менеджмента.

Инновационный менеджмент за рубежом

В наиболее развитых странах выделяются значительные инвестиции в сектор генерирования и распространения знаний (сфера НИОКР, разработка программного обеспечения, высшее образование). Так, в начале XXI в. по отношению к ВВП они составляли в США почти 7%, в Японии - 4,7 и в странах ЕС в целом - 4%, а в странах ОЭСР этот показатель составил в среднем 4,8%.

Во всем мире наблюдается устойчивый рост расходов на НИОКР в абсолютном и относительном выражении. В 1995-2001 гг. среднегодовой темп роста расходов на НИОКР в реальном выражении составил в ОЭСР 4,5%, в том числе в США - 5%, странах ЕС - 3,8 и Японии 2,9% [6,7]. Абсолютные расходы на науку в результате существенно выросли. В 2001 г. страны ОЭСР затратили на НИОКР 638 млрд долл. (в расчете по паритету покупательной способности - ППС), что значительно выше, чем было в 1999 г. Япония в 2001 г. затратила 104 млрд долл. и Индия (ориентировочно, в 2000-2001 гг.) - около 20 млрд. В 2002 г. США израсходовали на НИОКР 277 млрд долл., Китай - 72 млрд (по ППС), Германия - 55 млрд [7]. При этом по отношению к ВВП расходы на науку составили в странах ОЭСР 2,3%, в том числе в США - 2,7%, в Швеции - 4,3, в Финляндии - 3,4 и в Японии - свыше 3%. В странах ЕС этот показатель в среднем был равен всего 1,9%, однако предполагается, что к 2010 г. он будет повышен до 3%. Особенно велика доля расходов на НИОКР в Израиле, где она составляет 4,7% в ВВП, причем без учета оборонных исследований и разработок. Следует отметить, что в Китае этот показатель быстро увеличивается, и в 2003 г. он составлял 1,32% [8].

С 2001 г. в ряде стран стала возрастать доля государственного финансирования науки, что свидетельствует о новых тенденциях правительств ведущих государств в отношении к сфере НИОКР (доля правительственных расходов на НИОКР в 1990-е годы падала за счет ускоренного роста расходов частных фирм, что было характерно для США, Франции, Германии, Великобритании, хотя в Японии, Финляндии и Австралии уже в этот период наблюдалось усиление государственной поддержки НИОКР в промышленности; при этом государственные расходы на НИОКР в абсолютном выражении в 1995-2003 гг. росли).

В 2001-2004 гг. произошло резкое изменение сложившейся многолетней динамики структуры финансирования НИОКР в США. Если с начала 1970-х годов доля государственного финансирования науки непрерывно снижалась (с 1,6% ВВП в 1970 г. до 1,2% в 1980 г., 1,1% в 1990 г. и 0,7% в 2000 г.), то начиная с 2001 г. обозначился рост этого показателя. В проекте бюджета США на 2005 г. доля государственных расходов на НИОКР повышается до 1,1% ВВП, причем должны возрасти ассигнования как на военные (с 0,4% в 2000 г. до 0,6% в 2005 г.), так и на гражданские НИОКР (с 0,3 до 0,5% за соответствующие годы).

Роль венчурного капитала как инициатора инновационной деятельности продолжает оставаться весьма значительной (например, в США доля венчурных инвестиций составляет около 0,5% ВВП), причем достаточно высокая доля венчурных инвестиций предназначается для ранних стадий инновационной деятельности (в среднем в странах ОЭСР около одной трети, а в Финляндии и Швейцарии - половина всего венчурного капитала). Во многих странах производится стимулирование НИОКР с помощью специальных налоговых льгот: вычитание текущих расходов на НИОКР из налогооблагаемой базы (во всех странах ОЭСР), налоговый кредит и др.

Инновационный менеджмент в России

В настоящее время правительство создаёт все больше условий для роста инноваций в нашей стране. Взять, к примеру, инновационный центр Сколково. Инновационный центр «Сколково» представляет собой действующий в Москве современный научно-технологический инновационный комплекс, предназначенный для разработки и коммерциализации новых технологий. Он является первым в постсоветское время в России строящийся «с нуля» наукоградом.

Основной его целью является создание благоприятных условий для инновационного процесса: конструкторы, инженеры, ученые и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов будут работать над созданием конкурентоспособных, высокотехнологических разработок мирового уровня в пяти приоритетных направлениях: энергоэффективность и энергосбережение (ЭЭТ), ядерные технологии (ЯТ), космические технологии и телекоммуникации (КТиТК), биомедицинские технологии (БМТ), стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение (ИТ).

Так же не маловажное содействие развитию инноваций в России оказывает компания ООО «Содействие Инноваций». Она была создана в августе 2008 года, в период начала мирового экономического кризиса, опираясь лишь на свои знания как управляющая компания, занимающаяся инновационным менеджментом для научной среды Российской Федерации в различных направлениях и отраслях хозяйственной деятельности. На сегодняшний день данная компания является некой моделью для финансирования Российских идей, наработок, а в некоторых случаях и разработок, востребованных в Евросоюзе.

Ключевыми особенностями данной компании является:

- поиск перспективных проектов
- генерация инновационных идей специалистами по заказу в соответствии с техническим заданием
- совместная разработка бизнес-плана с авторами инновационных идей
- внедрение современных подходов к реализации инноваций
- целевое финансирование.

Проблемы инновационного менеджмента

В книге «Инновационный менеджмент в России» написанной Макаровым говорится, о проблемах инновационного менеджмента. Эти проблемы, связанные в большей степени с воздействием внешних факторов. Влияние этих факторов проявляется как на макроуровне, так и на уровне отдельных компаний и производств, технологий и продуктов и часто инвариантно к системе хозяйствования. Исследуются в первую очередь вопросы стратегического управления инновационной деятельностью, включая наиболее важные проблемы анализа политической и макроэкономической конъюнктуры, разработки научно-технической, инновационной промышленной и инвестиционной политики, анализа и прогнозирования научно-технического развития с учетом жизненного цикла экономических агентов. Различия между уровнями иерархии проявляются при этом в том, что инновационный менеджмент на макроуровне должен охватывать более широкий круг

проблем и учитывать долгосрочный характер протекающих процессов; а на уровне отдельных компаний и фирм преобладают более краткосрочные процессы, хотя в ряде случаев жизненный цикл некоторых видов продукции и технологий может быть достаточно длительным.

Список литературы и источников:

1. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под редакцией Л. М. Гохберга. - М.: 1996г.
2. Рукавицына М.Н. Основы инновационного менеджмента. Учебное пособие.
3. Гершман М. А. Инновационный менеджмент. - М.: Маркет ДС, 2008.

А.П. ГУНЬКО

магистрант, Краснодарский кооперативный институт (филиал) РУК

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

КОНТРОЛЛИНГ РЕЗУЛЬТАТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация. Данная статья посвящена результатом управленческого учета в системе контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, управленческий учет, система контроллинга, результат использования контроллинга, службы контроллинга.

Annotation. This article deals with the results of the administrative account in controlling system.

Key words: controlling, management accounting, controlling system, the result of the use of controlling, controlling service.

На сегодняшний день вопрос применения управленческого учета для повышения эффективности функционирования предприятия имеет особую актуальность. При этом необходимо отметить важность его решения не только для частных, но и для государственных, муниципальных предприятий и организаций. [2]

Управленческий учет - это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности и ее структурных подразделений для осуществления, контроля и управления этой деятельностью. Управленческий учет как самостоятельная подсистема бухгалтерского учета возник в США. Официально он был признан в 1972 г. Американской ассоциацией бухгалтеров. За сравнительно короткое время эта подсистема распространилась в странах Европы, в Японии, Канаде. В Российских нормативных документах по бухгалтерскому учету понятие «управленческий учет» не фигурирует. [4]

Характеризуя сущность управленческого учета, следует отметить его важнейшую особенность: управленческий учет связывает процесс управления с учетным процессом. Согласно одному из определений управление есть целенаправленное информационное воздействие на людей и экономические объекты, осуществляемое для руководства их действиями и получения желаемых результатов. На объект управления воздействуют с помощью планирования, организации, координирования, стимулирования и контроля. Основное назначение управленческого учета — информационное обеспечение принимаемых решений и контроль в рамках предприятия. Управленческий учет направлен на получение внутренней информации, необходимой для управления и принятия решения руководителем на перспективу. [6]

Основные принципы управленческого учета:

1. Непрерывность деятельности предприятия.
2. Использование единых планово-учетных единиц измерения.

3. Оценка результатов деятельности структурных подразделений предприятия.
4. Преемственности и многократного использования (комплексности).
5. Система коммуникаций внутри предприятия.
6. Полнота и аналитичность информации.
7. Бюджетный (сметный) метод управления затратами, финансами, коммерческой деятельностью. [7]

Управленческий учет взял истоки из бухгалтерского учета, как контроллинг зародился вследствие формирования управленческого учета.

Единого подхода к восприятию словосочетания "контроллинг" нет. Специалисты считают, что невозможно контроллинг приравнять к контролированию. Контроллинг емкое понятие, глагол «to control» переводится "управлять" и "регулировать". Разногласия касаются того как обширно можно интерпретировать этот термин. В узком смысле – управленческий учет и контроллинг являются синонимами. В самом широком представлении термин контроллинг – это когда контроллер приравнен к менеджменту, который тоже «управляет». Видение контроллера в роли внутреннего советчика предприятия – другое понимание. На предприятии есть отделы, службы, департаменты, которые адресуют информацию «наверх» при этом делают предложения и советы. Основным мотивом заинтересованности российских предприятий к контроллингу является повышение рентабельности внутренних резервов. Другими словами, быстрый рост компании замедляется, и руководитель предприятия принимает решение, что следует прибыль инвестировать не только в продвижении товара на рынок, но и в управленческий учет и бюджетирование.

Контроллинг – это управление на будущее развитие предприятия. Специалисты службы контроллинга управляют настоящими показателями, регулирует плановые и фактические параметры, чтобы исключить ошибки в настоящем периоде и в будущем.

При контроллинге отпадает потребность в централизованном администрирование. Обеспечивается платформа для применения базовых рычагов управления - информационная, методическая и организационная. Поддерживаются задачи планирования, контроля, учета, анализа, координация, руководство, оценка ситуации для принятия важных решений.

Выделяются следующие пути контроллинга:

- адаптация стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;
- согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;
- координация и интеграция оперативных планов по бизнес-процессам;
- создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;
- создания системы контроля над исполнением планов, корректировки их содержания и сроков реализации;
- адаптации организационной структуры управления предприятием в целях повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды [3].

Главными составляющими контроллинга являются: прибыль и работа на долгосрочную перспективу.

Контроллинг часто выполняет функции внутреннего контроля на предприятии, поддержания эффективности работы подразделений и организации в целом. В отличие от ревизии, он ориентирован на текущие результаты деятельности и не

связан с документальной проверкой, необходимостью выхода на места совершения хозяйственных актов и операций [7].

Отличительные характеристики контроллинга и управленческого учета:

– контроллинг гарантирует учет и анализ внутренних факторов и внешних условий среды на конкурентоспособность предприятия в нынешний момент и в будущем, а управленческий учет лимитирован совокупным анализом настоящего состояния внутренней среды, что судя по всему предназначен при планировании фундаментом для пролонгации тенденций развития на ближайшую перспективу.;

– функции контроллинга направлены на поддержку стабильного усовершенствования предприятия в фондируемой перспективе, а управленческий учет снабжает отчетность данных процессов в нынешний период;

– в контроллинге существенным служит модернизация и ввод новейших рычагов и приемов экономического анализа, прогнозирования и планирования, однако в управленческом учете употребляются действующие способы и методы работы с экономической информацией, не разрабатывая методологический аппарат,

Контроллинг обязан экстренно отвечать на преобразования внутренних и внешних условий, вносить предписания о необходимых изменениях стратегических и нынешних планов с целесообразностью и реальными условиями, а управленческий учет гарантирует руководство предприятия и отделы контроллинга нынешней внутренней информацией.

В современных условиях контроллинг становится реальным дополнением работы руководителей. В последнее время в российских крупных корпорациях происходит внедрение системы контроллинга. В таких отраслях как металлургия, электроэнергетика, торговля и др. Выше перечисленные отрасли имеют разветвленную сеть филиалов. Чем крупнее компания, тем более важное значение приобретает данная система показателей, она призвана в управленческом учете аккумулировать всю информацию о деятельности всех отделов предприятия.

Результат применения контроллинга:

- возможность рационально организовать хозяйственную деятельность, снизить негативный эффект возникновения кризисных ситуаций.

- эффективность документооборота и интеграция системы электронной обработки данных в общую информационную систему (management information system – MIS).

- обеспечение расшифровки доходов, затрат, прибыли и показателей рентабельности в разрезе организационных единиц предприятия.

- формирование структуры центров затрат, которые являются самыми распространенными типами центров финансовой ответственности.

- применение новых методов учета затрат, к которым относятся: Activity Based Costing (ABC), Target Costing (TC), Strategic Cost Analysis (SCA).

В условиях увеличивающейся конкуренции и бурного развития технологий успех деятельности предприятий зависит от тщательной настройки внутренних корпоративных процессов, в особенности от действенной работы финансовой структуры. Учитывая вышесказанное следует вывод о равенстве роли целей и задач финансовой организации предприятия на основе концепции системы управленческого учета и контроллинга.

Список литературы и источников:

- 1 Банникова Н В Основы организации контроллинга на предприятии [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.В. Банникова, О.М. Лисова, Д.О. Грачева; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь, 2013. - 64 с.
- 2 Ищенко О.В. Информационная база обеспечения внутреннего контроля Вестник Академии знаний. 2012. № 1. С. 18-25.3

- 3 Ищенко О.В., Берлина С.Х. Формирование системы контроллинга на предприятии. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 2-3 (66-67). С. 199-202.
- 4 Карминский А. М. Фалько С. Г. Иванова Н. Ю.Жевага А. А. Контроллинг: Учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага и др.; Под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько - 3 изд., доресторизация. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
- 5 Юрьева Л В Илышева Н. Н. Караваева А В Быстрова А Н Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник / Л.В.Юрьева, Н.Н.Илышева, А.В.Караваева и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М,2013. - 336 с.

С.О. СТОНИС

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Е.А. ГРИГОРЬЕВА

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности мотивации персонала в условиях кризиса, принципы и методы материальной и нематериальной мотивации, обосновывается ее важность для организации.

Ключевые слова: мотивация, кризис, персонал, предприятия.

Annotation. The article discusses the features of motivation in times of crisis, the principles and methods of financial and non-financial motivation, substantiates its importance for the organization.

Key words: motivation, the crisis, staff, enterprise.

Кризисная ситуация в компании грозит не только финансовыми проблемами, но и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно. Удержание ключевых сотрудников одна из основных задач менеджмента компании на этапе кризиса. Однако руководители большинства предприятий концентрируют своё внимание на управлении производством, маркетингом, финансами, в то время как совершенствованию системы мотивации персонала уделяется недостаточное внимание.

Рассмотрим термин «мотивация». Мотивация – это совокупность процессов, которые побуждают, направляют и поддерживают поведение человека в направлении достижения определенной цели. Можно сказать, что это одна из самых непростых задач современного менеджмента.

В условиях кризиса важно понимать, что у руководства и сотрудников компании достаточно поводов для депрессии, а она мешает продуктивно работать. Нужно мотивировать сотрудников к преодолению трудностей. Ценные кадры необходимо стимулировать как в период кризиса, так и в более спокойное время, иначе лучшие сотрудники могут найти альтернативное место работы. Сплочённая команда квалифицированных специалистов – залог успеха и быстрого преодоления кризисной ситуации для предприятия.

Существуют различные методы мотивации персонала. Одни из них это материальный и нематериальный метод. А также важно поощрять и награждать, развивать и возвращать.

Материальный метод мотивации персонала

Для материального метода мотивации необходимы, в первую очередь, внутренние ресурсы компании. Денежные вознаграждения воспринимаются работниками как свидетельство их ценности для организации.

В кризисной ситуации, внутренняя мотивация сотрудников претерпевает существенные изменения. Начинает преобладать мотивация избегания неудач, страх увольнения, а также сокращения дохода. В этой ситуации материальное

стимулирование сотрудников должно строиться в соответствии со следующими принципами:

1. При сокращении фиксированной части дохода, дать возможность зарабатывать за счёт достижения определенных нужных компании результатов.

2. Доведение до сведения всех сотрудников их личных целей, напрямую связанных с целями бизнеса.

3. Объяснить сотрудникам, каким образом формируется их доход, за что они теперь получают вознаграждения.

4. Регулярный контроль достижения сотрудником поставленных целей в виде отчетов, совещаний и т.д.

Проблема денежной мотивации является то, что денежная мотивация по своей природе является «не насыщаемой» и персонал привыкает к этому уровню оплаты. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал работника на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу.

Нематериальный метод мотивации персонала

Спектр инструментов, которые предлагает нематериальная мотивация, очень широк. Еще наши предки помнят использование досок почета, выдачу грамот почестным сотрудникам и стенды позора, где размещали фотографии провинившихся. В современное время ввели множество дополнительных средств, с помощью которых можно стимулировать подчиненных к труду. Это различные корпоративные соревнования и вечеринки, конкурсные программы, участие в номинациях, подведение рейтинговых итогов, командные задания и поощрения в устной форме.

Для того, чтобы процесс стимулирования сотрудников оказывал необходимый эффект, следует также использовать психологические приемы и ценностные факторы. Сотрудники должны знать, что у них всегда есть перспектива роста. В организации должно быть взаимоуважение между всеми звеньями рабочего процесса, возможность коллективного труда над решением одного задания, доступный для разговора руководитель, который готов выслушать каждого подчиненного. К тому же следует учитывать, что все люди имеют свои личностные особенности, поэтому и общение строиться с каждым должно по-разному.

То, как будет организована нематериальная мотивация, зависит от выбранной сферы бизнеса, организационной структуры предприятия, а также циклов его производства. Для того чтобы сформировать надежный коллектив и удержать его во время кризиса, необходимо уделять внимание корпоративному духу сотрудников. Антикризисное управление базируется на том, чтобы создать единую команду, цель которой – удержание компании в кризис, поддержка ее имиджа и финансового благосостояния путем эффективной реализации производственных процессов.

Нематериальная мотивация персонала в условиях кризиса может также включать в себя совместную реорганизацию некоторых принципов ценностной политики, составление новых лозунгов и приоритетов, которые смогут укрепить командный дух и желание достичь поставленных целей. Лозунги могут быть совершенно различные – нет определенного шаблона или стандарта, главное, чтобы они мотивировали людей и соответствовали деятельности предприятия.

Поощрять и награждать

Не секрет, что одним из тяжких грехов человеческих является тщеславие (как говаривал Аль Пачино в хорошем фильме – «тщеславие это один из моих любимых грехов»). Как ни трудно признаться в этом себе самому, но все мы любим погреться в лучах славы. Вспомните, как это было – соц. соревнование, переходящие вымпелы лучшей бригаде фрезеровщиков, - все это работает и по сей

день. Вот поэтому, организовывая всяческие конкурсы на звание лучших, а также внутреннее соревнование, руководство компании убивает сразу двух зайцев – сотрудники довольны и готовы к новым свершениям, а затраты минимальны. Главное правило – сотрудники должны четко сознавать, - они тоже могут быть лучшими (на его месте должен быть я!), а значит, при должных усилиях и достойных результатах «минуту славы» можно заслужить.

Важно: довести до сотрудников идею соревнования, правила и критерии оценки должны быть понятны всем. Наглядность отражения результатов соревнования, - старая добрая «доска почета» с фотографиями и кратким описанием достижений, - ничего лучшего еще не придумали. И наконец, кроме неизмеримого признания, необходимо дать сотруднику то, что можно «потрогать руками», - это может быть грамота в рамке или подарочный сертификат небольшого номинала. Это то, что останется сотруднику на память о своем успехе и будет должным образом стимулировать на дальнейшие свершения. В конце концов, будет, что повесить над рабочим столом (чтоб коллеги завидовали) и предъявить родным – вот как начальство меня ценит!

Недостатки: во-первых, найдутся сотрудники, для которых такой способ мотивации будет неэффективен (в силу различных причин – острая потребность именно в деньгах, нежелание «выставлять себя и свои достижения напоказ» и наконец, просто пресыщенность такого рода стимуляцией). Во-вторых, зачастую, критерии оценки результатов работы сотрудников необъективны или мало проработаны, что влечет за собой непонимание кого, за что и почему награждают. Таким образом, при должной организации и грамотном определении критериев оценки, такой способ мотивации сотрудников будет эффективным и, что немало важно в условиях кризиса, малозатратным.

Развивать и возвращать

Другой способ замотивировать сотрудников, - это дать им возможность повышать свою квалификацию и получать новые знания и навыки внутри компании. Этот способ имеет целый ряд преимуществ: сотрудник имеет возможность обучаться без отрыва от основной деятельности (нет лишних временных затрат), в идеальном случае сотрудник не платит за обучение (либо оплачивает его частично), а значит, материальные затраты сотрудника минимальны. И, наконец – повышается лояльность сотрудника к компании (которая не просто заинтересована в его кандидатуре, но и готова вкладываться в дальнейшее развитие своего сотрудника).

А в чем же польза для самой компании? Можно долго рассуждать о том, что компания заинтересована в квалифицированных кадрах и формирующийся в компании кадровый резерв – это ее будущее, но все гораздо проще. Компании нужны результаты. Результаты дают специалисты. Специалистами иногда рождаются, но чаще – становятся.

По сему – либо берем специалистов со стороны, либо возвращаем сами. Очевидно, что такой способ мотивации повлечет за собой затраты для компании, но если в компании есть Учебный Центр, то такие затраты будут гораздо ниже чем при привлечении внешних тренеров и тьютеров. Если же Учебного Центра в компании нет, то задача службы персонала – собрать потребности, сформировать программу обучения и привлечь внешних преподавателей. Корпоративное обучение – очень распространенная услуга на рынке, конкуренция очень велика, и тренеры охотно идут на уступки компаниям, готовым на долговременное сотрудничество.

Кроме того, возможна частичная оплата обучения сотрудниками (что, надо сказать, способствует мотивации сотрудников на обучение). В итоге, компания опять-таки убьет двух зайцев: повысит квалификацию сотрудников, а значит, по-

высит их эффективность и результативность работы, а во-вторых, - повысит лояльность сотрудников к компании.

Важно: для того, чтобы обучение было эффективно, необходимо выявить потребность сотрудников. Кроме того, нужно оценить насколько затраты на обучение окупятся результатами работы сотрудников после его прохождения.

Недостатки: Потребности в развитии у сотрудников часто не совпадают с потребностями компании, поэтому при формировании программы обучения необходимо четко соблюсти «баланс интересов», чтобы работодатель получил результат, а сотрудник – действительно нужные ему знания и навыки. Если потребности выявлены неверно, то такое обучение (как бы дорого оно ни стоило) пойдет «псу под хвост», а значит, затраты компании не окупятся. И, наконец, - развитие предполагает рост.

По вертикали или по горизонтали, не важно, главное, - нужно быть готовым к тому, что получая новые знания и навыки, сотрудник повышает свой «вес» в компании. И если компания не готова «продвигать» сотрудника по служебной лестнице, то очень скоро его лояльность «сойдет на нет» и сотрудник покинет компанию. Таким образом, развивая персонал, следует помнить – Знание — это орудие, а не цель. Сотрудник, владеющий знаниями, - вооружен, а значит, готов действовать.

И в конце можно сделать вывод, что вовремя и после кризиса уровень производительности труда сотрудников падает. Однако кризисная ситуация может использоваться и для мобилизации воли и усилий сотрудников, нацеленных на преодоление кризиса. Для этого важны наличие лидерских черт у руководителя, умение перестроить систему ожиданий и мотивации персонала, организовать противодействие слухам, обеспечить большую информативность персонала.

Список литературы и источников:

1. Учебник "Антикризисное управление" под редакцией А.Т. Зуб.
2. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендация для руководителя. <http://samoukina.ru/press/press42.shtml>
3. Пустынникова Ю. Система мотивации персонала в торговых компаниях. <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000168>
4. Хайем А. 17 способов повысить мотивацию сотрудников. <http://www.rabotka.ru>
5. Ульяна Антонова. Психология и бизнес. <http://www.psychology.ru/library/archive/3452>

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ И РЕТРОСПЕКТИВА

К. ДУБОВЕЦ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Н.А. ШИШКИНА

доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной теме инфляции и ее причин. Рассматриваются исторические аспекты инфляционных процессов.

Ключевые слова: инфляция, кризис, причины инфляции.

Annotation. This article is devoted to a hot topic of inflation and its reasons. Authors consider historical aspects of inflationary processes.

Key words: inflation, crisis, inflation reasons.

Социально-экономическое и политическое развитие России, начиная с 2014 года сопровождается проблемами и проходит на фоне кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [1].

Как следствие, у России сегодня следующие основные негативные моменты:

- кризис модели экономического роста 2000-х годов, в основе которой лежало повышение спроса (в том числе и потребления), что было обусловлено наличием незадействованных производственных мощностей и длительным ростом цен на продукты российского экспорта;

- обострение геополитической обстановки, вызванное внешнеполитической активностью России;

- внешнеэкономический шок в результате падения цен на нефть – важнейшего источника доходов российского бюджета;

- валютный кризис как результат целого комплекса негативных явлений;

- циклический кризис, связанный со снижением инвестиционной активности, на которое оказали влияние также и политические факторы;

- демографический кризис, выражающийся в сокращении численности трудоспособного населения [2].

Все эти негативные аспекты привели к развитию инфляционных процессов. И сегодня тема инфляции встала как никогда остро.

С точки зрения истории невозможно определить момент, когда люди впервые столкнулись с проблемой инфляции. Поскольку движение цен является денежным феноменом, уместно исторически связать возникновение инфляции с определённой, достаточно высокой фазой развития рыночных отношений, когда частые хозяйственные связи по поводу обмена товаров потребовали выделения из их огромной массы универсального эквивалента.

Лавинообразное повышение цен и последовавшее за ним обесценивание рубля в России 1992 года, по сути, впервые обратило внимание населения, предпринимателей и ученых на малознакомое для советских людей явление инфляции. Однако для остального мира инфляция являлась привычным и понятным явлением. Во всех странах с рыночной экономикой инфляция была и остаётся характерной чертой экономического развития, способом, посредством которого современ-

ная капиталистическая система реагирует на потрясения и институциональные изменения, происшедшие в ней в XX в.

Инфляционные процессы в различных странах наблюдались задолго до возникновения бумажного обращения, то есть ещё тогда, когда в качестве денег использовались благородные металлы. Кроме того, люди всегда пытались привести в равновесие постоянно возрастающие расходы и бюджетные доходы. Если эта проблема решалась за счёт выпуска в обращение дополнительного количества денег, то влекло за собой инфляцию [3].

Суть инфляции заключается в том, что национальная валюта обесценивается по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность своей покупательной способности. Рост цен может быть связан с превышением спроса над предложением товаров, однако такая диспропорция между спросом и предложением во многих случаях не является инфляцией. Пример - энергетический кризис 70-х в США, когда нефтедобывающие страны подняли цены на нефть в десятки раз, а на другие товары и услуги в то время цены возросли на 7-9%.

Независимо от состояния денежной сферы, цены на товары могут изменяться вследствие роста производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий, и т.п.

Очевидно, что не всякий рост цен - инфляция, и среди названных выше причин роста цен важно выделить действительно инфляционные. Рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюнктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения фаз цикла заметно будет меняться и динамика цен. Цены будут повышаться в фазах бума, и падать в фазах кризиса, а затем снова возрастать в последующих фазах выхода из кризиса. Повышение производительности труда при прочих равных условиях приводит к снижению цен. Однако возможны случаи, когда повышение производительности труда приводит к повышению заработной платы. В этом случае - повышение заработной платы в какой-то отрасли действительно сопровождается повышением общего уровня цен (инфляция издержек).

Таким образом, выделим самые важные инфляционные причины роста цен:

- диспропорциональность – несбалансированность государственных расходов и доходов – так называемый дефицит государственного бюджета;

- милитаризация экономики (инфляционно опасные инвестиции). Военные ассигнования ведут к созданию дополнительного платежеспособного спроса, а как следствие - увеличению денежной массы. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной хронического дефицита государственного бюджета, а также увеличения государственного долга для покрытия, которого выпускаются дополнительные бумажные деньги;

- отсутствие чистого свободного рынка и совершенной конкуренции как его части. На инфляционный процесс в немалой степени влияет и характер национальной экономики и рынка. В частности, господство монополистических структур в экономике, превалирование несовершенной конкуренции на рынках являются той благоприятной средой, в которой легко подхватываются и усиливаются инфляционные тенденции. Монопольное положение предприятия позволяет не только взвинчивать цены, но и одновременно сокращать производство с целью еще большего роста цен и поддержания их на высоком уровне. Искусственно снижая эластичность спроса, монополистические структуры подавляют, угнетают реакцию производства на спрос и тем самым усиливают и продлевают возникаю-

щее инфляционное неравновесие. Современный рынок в значительной степени монополистичен. Поскольку монополист заинтересован в сокращении производства и предложения товаров создается дефицит, используемый им для поддержания или поднятия цены на товар;

- импортируемая инфляция, роль которой возрастает с ростом открытости экономики и вовлечения ее в мирохозяйственные связи той или иной страны. Возможности для борьбы у государства довольно-таки ограничены. Метод ревальвации собственной валюты, иногда применяемый в таких случаях, делает импорт более выгодным, одновременно затрудняя экспорт;

- инфляционные ожидания - возникновения самоподдерживающегося характера инфляции. Население привыкает к постоянному повышению уровня цен и запасается товарами, впрок ожидая их скорое подорожание. Производители же опасаются повышения цен со стороны своих поставщиков, одновременно закладывая, в цену своих товаров прогнозируемый ими рост цен на комплектующие и раскочивают, тем самым маховик инфляции.

В теориях, разрабатываемых западными экономистами, выделяются в качестве альтернативных концепций инфляции спроса и инфляции издержек. Эти концепции рассматривают различные причины инфляции.

Инфляция спроса - нарушение равновесия между спросом и предложением со стороны спроса. Основными причинами здесь могут быть увеличение государственных заказов (например, военных), увеличение спроса на средства производства в условиях полной занятости и почти полной загрузки производственных мощностей, а также рост покупательной способности трудящихся (рост заработной платы) в результате, например, согласованных действий профсоюзов. Вследствие этого возникает избыток денег по отношению к количеству товаров, повышаются цены. Таким образом, избыток платежных средств в обращении создает дефицит предложения, когда производители не могут реагировать на рост спроса.

Инфляция издержек - рост цен вследствие увеличения издержек производства. Причинами увеличения издержек могут быть монополистическая политика ценообразования, экономическая и финансовая политика государства, рост цен на сырье, действия профсоюзов, требующих повышения заработной платы, и др.

На практике нелегко отличить один тип инфляции от другого, все они тесно связаны и постоянно взаимодействуют и, например, рост зарплаты может выглядеть и как инфляция спроса и как инфляция издержек.

Необходимо также отметить, что ни в одной экономически развитой стране не наблюдалось во второй половине XX века полная занятость, свободный рынок или же стабильность цен. Цены по ряду причин в это время росли постоянно и даже в период застоя производства. Такое явление называется стагфляцией - инфляционным ростом цен в условиях стагнации - застоя производства, экономического кризиса.

Инфляция может протекать умеренно - быть ползучей, в условиях которой цены возрастают не более чем на 10% в год. Многие современные экономисты, в том числе современные последователи экономического учения Кейнса считают такую инфляцию необходимой для эффективного экономического развития. Такая инфляция позволяет эффективно корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Галопирующая инфляция, при которой характерен рост цен от 20% до 200% в год является уже серьезным напряжением для экономики, хотя рост цен еще не сложно предсказать и включить в параметры сделок и контрактов.

Наиболее губительна для экономики гиперинфляция, представляющая собой астрономический рост количества денег в обращении и как следствие катастрофический рост товарных цен. Роль самих денег в таких случаях сильно

уменьшается и население, да и промышленные предприятия преимущественно переходят на другие, гораздо менее эффективную формы расчета, например - бартер. В отдельных случаях появляются параллельные валюты, сильно возрастает роль иностранных валют. Гиперинфляция наносит сильнейший удар даже по наиболее состоятельным слоям общества.

Все эти виды инфляции существуют только при открытом ее состоянии - т.е. при относительно свободном рынке. При подавленной же инфляции рост цен на товары и услуги может и не наблюдается, а обесценение денег может выражаться в дефиците предложения [3].

Итак в настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансовую, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция не только означает снижение покупательной способности денег, но и подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако для них она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов. В США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции.

В отличие от Запада в России и большинстве других стран, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс с трудом поддается сдерживанию и регулированию. Инфляцию поддерживают инфляционные ожидания, нарушения внутриэкономической сбалансированности (дефицит госбюджета, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, внешняя задолженность).

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной массы требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них - стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции является основной целью Денежно-кредитной политики страны любого государства.

Список литературы и источников:

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3(66-67). - С.221-226
2. Мау В. Социально-экономическая политика России в 2014 году // Вопросы экономики. - №2 . - 2015 г. С.5-31
3. Гусейнов Р.М., Семенихина В.А. Экономическая теория. – М.: «Омега-Л», 2013. – 448 с.

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье говорится о становлении акционерного общества в России. В ней показано как развивается и изменяется акционерное общество с 18 века до нашего времени и как акционерное дело прошлых лет повлияло на современную экономику.

Ключевые слова: акционерное общество, институт акционирования, классификация акционерного общества, становление акционерного общества в Российской Федерации.

Annotation. The article deals with the formation of a joint stock company in Russian and shows in what way company developed and changed from the 18th century to the present day and how it influenced on the modern economy.

Key words: joint-stock company, institute corporatization, classification of the company, the establishment of joint-stock company in the Russian Federation.

Согласно современному определению Гражданского кодекса РФ акционерные общества России – это коммерческие организации, чей уставной капитал разделен на акции, являющиеся удостоверением прав участников в работе и собственности предприятия [1].

Однако, для понимания сущности института акционирования необходимо обратиться к историческим предпосылкам его формирования в России.

Особая история развития акционерных обществ в России породила противоречия: с одной стороны, объективно существует богатый практический и научный опыт, накопленный в период до конца 20-х годов прошлого столетия, а с другой стороны, к началу 90-х годов пришлось столкнуться с полным отсутствием нормативных документов, регулирующих вопросы создания и деятельности акционерных обществ. Развитие акционерного дела в Российской империи шло с существенным отставанием от передовых европейских стран. К концу 17 века были сформированы условия возникновения акционерных компаний в России, а Петр 1 считается отцом акционерного дела в России. По официальным данным, к середине 19 века в России действовало более полусотни акционерных банков, в 1876 году было 550 акционерных компаний. На принципе разделения уставного капитала предпринимательских фирм на акции, которые могли приобретаться и продаваться гражданами и другими компаниями, действовали тысячи обществ в дооктябрьской России. К 1916 году в России было учреждено 2956 акционерных компаний с капиталом 5,5 млрд. рублей. Наибольшего размаха общества получили на рубеже 19-20 вв., и это стало своего рода «Серебряным веком» отечественной правовой мысли. Однако развитие этого процесса сдерживалось некоторыми жесткими законодательными ограничениями. Мощный толчок в развитии российского акционерного предпринимательства произошел благодаря февральской революции 1917 года. Временное правительство приняло постановление, устраняющее многие из ранее действовавших ограничений на деятельность акционерных компаний. Это вызвало бурное развитие акционерной формы хозяйствования и рынка частных ценных бумаг [3].

Но в начале 1919 года акции и паи национализированных акционерных обществ были аннулированы, а все предприятия, которые были акционерными обществами, - переведены на государственное финансирование [2].

В период новой экономической политики, провозглашенной в 1921 году, акционерные компании стали появляться вновь. 1 февраля 1922 году в советский период появилось первое акционерное общество и после в этом же году образовалось около 20 акционерных обществ. Они назывались акционерными товариществами.

В 1920-х-1930-х годов в России (СССР) происходила борьба с рынком, в результате практически все акционерные общества были в очередной раз преобразованы в государственные предприятия и 70 лет эта форма юридического лица не существовала в нашей стране, в экономике безраздельно господствовали государственные предприятия. В течении почти пяти десятилетий, с начала 30-х годов и до середины 80-х годов в СССР было создано только одно акционерное общество – в 1973 году на базе Управления иностранного страхования был организован Ингосстрах СССР (Страхование акционерное общество СССР) [3].

Организации обладали некоторыми формальными признаками акционерных обществ и они являлись акционерными в значительной степени формально – в основном для демонстрации иностранным партнерам советских учреждений, которым, по мнению тогдашних теоретиков социалистической экономики, было принято узнать о том, что в СССР все же имеется некий островок рыночных отношений под названием акционерная собственность. Однако иностранным партнерам пришлось бы сильно разочароваться, узнай они, что ни в одном из вышеперечисленных акционерных обществ с момента их создания так и не был сформирован уставный капитал, который, естественно, невозможно было разделить на пакеты акций, а впоследствии - начислить на указанные акции причитающиеся по ним дивиденды. Для того чтобы упорядочить стихийную практику выпуска предприятиями и организациями ценных бумаг, Совет Министров СССР 14 октября 1988 г. принял постановление «О выпуске предприятиями и организациями ценных бумаг», в котором закреплялся статус так называемых акций трудового коллектива и разрешался выпуск «акций предприятий и организаций», предназначенных для размышления среди юридических лиц. Появление указанного нормативного документа дало определенный импульс практике эмиссии хозяйствами собственных фондов документов.[3]

Начало становления современного акционерного законодательства в России в конце 20- начало 21 века было положено двумя правовыми актами: Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. № 445-1 и Положением об акционерных обществах, утвержденным постановлением Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. Так как в Законе всего лишь одна статья (ст. 12) напрямую была посвящена акционерным обществам, то явились объективной необходимостью разработка и принятие специального положения об акционерных обществах. В этот период, так же как и на предыдущем этапе развития новых форм организации производства, проходили бурные дискуссии о путях разгосударствления экономики страны. Итогом этих дискуссий стали: Закон СССР «Об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий», Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, принятая в 1992 г. на основании указанного закона и утвержденная постановлением Верховного Совета РФ от 11 июня 1992 г. № 2980-1, а также ряд подзаконных актов: Указ Президента РФ от 1 июля 1992 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» с приложением Типового устава акционерного общества открытого типа и др.[2]

Перечисленные нормативные акты довольно подробно регламентировали процедуру передачи государственных предприятий в частные руки, в том числе и путем акционирования. Причем в этих актах победила точка зрения, согласно которой при акционировании необходимо передать определенную долю акций членам трудового коллектива или совсем безвозмездно, или на льготных условиях [2].

В этот период закладывается правовой базис об АО, который, в усовершенствованной форме дошел и до нашего времени. В соответствии с названными Постановлениями, АО являются юридическими лицами, имеют фирменное наименование, зарегистрированный фирменный знак, печать со своим наименованием и фирменным знаком. Общество приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации [4].

Большинство акционерных обществ созданы на базе крупных государственных предприятий в сфере промышленности и строительства как общества закрытого типа, не предполагающие свои акции в открытую продажу всем желающим. Это обстоятельство было связано с целым рядом объективных и субъективных факторов. За год с небольшим было внесено 1432 общества, из которых 402 были основаны на акционерной форме собственности, а 1030 были обществами с ограниченной ответственностью. Суммарный уставный фонд акционерных обществ составил 23906,2 тыс. руб., а обществ с ограниченной ответственностью – 1224,4 тыс. руб.[4].

В 1991 г. образовалось более 800 таких организаций. Все они были сформированы в форме акционерных обществ и привлекали средства в свои уставные фонды за счет продажи акций различным юридическим лицам. В этот период правовое положение АО, регулируется, в основном, подзаконными нормативными актами, то есть Указами Президента РФ и Постановлениями Правительства РФ. В декабре 1995 г. был принят Федеральный закон «Об акционерных обществах», который заменил действовавшее пять лет Положение № 601. С 1 января 2002 г. полностью введен в действие Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ, который делает еще один шаг по пути развития акционерных обществ и акционерного законодательства в России [2].

В результате чекового и денежного этапов, к настоящему времени в основном процессы акционирования на основе приватизации осуществлены. Страна имеет теперь не монополизированную экономику, основанную на государственной собственности, а рыночно-ориентированную экономику, во многих отраслях которой подавляющее большинство предприятий представляют собой акционерные общества [3].

Сейчас в России большинство акционерных предприятий являются закрытыми обществами (ЗАО) и такая тенденция заметна и в промышленном, и в коммуникационном секторах [3].

Опираясь на опыт 90-х годов и, тем более, на интересный и содержательный многовековой опыт формирования и развития практики акционирования страна и граждане Российской Федерации могут более успешно вести дальнейшее реформирование и реструктуризацию экономики, а также и других сфер и сторон жизни [3].

Список литературы и источников:

1. ГК РФ / Информационно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]: URL: <http://base.garant.ru/10164072/>
2. Правовые основы деятельности акционерных обществ [Электронный ресурс]: URL: <http://www.zahvat.ru/media/bookshelffile/original/33694.pdf>
3. Развитие акционерного дела в России [Электронный ресурс]: URL: http://otherreferats.allbest.ru/economy/00065802_0.html

4. Акционерные общества в современной России [Электронный ресурс]: URL: <http://refleader.ru/qasatyrnarna/html>

В.А. ДОРОШЕНКО

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

И.Н. ШАМРАЙ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ: ПРИНЦИПЫ ДЕЙСТВИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье представлена оценка сильных и слабых сторон оффшорных зон. Определены перспективы их развития и обоснованность существования.

Ключевые слова: оффшорные зоны, свободные экономические зоны, льготное налогообложение, антиоффшорная деятельность.

Annotation. The assessment strong and weaknesses of offshore zones is presented in article. Prospects of their development and validity of existence are defined.

Key words: offshore zones, free economic zones, preferential taxation, anti-offshore activity.

Любое государство как сформировавшийся институт предполагает наличие развитой системы налогообложения. А там, где существуют налоги, появляется способ их избежать. И самым законным способом это сделать можно при помощи оффшорных зон.

Оффшорные зоны привлекают бизнесменов, прежде всего, благоприятным налоговым климатом. Оффшорный бизнес в мировой практике существует в основном по причине того, что во многих странах введены слишком высокие ставки налогов и жесткий валютный контроль. А оффшорная зона - единственный способ снять эти ограничения. Это один из самых известных и эффективных методов налогового планирования.

И в свете всемирной глобализации экономики офшоры стали использоваться все чаще, стремясь к перманентному росту.

Итак, что такое оффшорные зоны? Оффшорная зона – территория, на которой юридически закреплены низкие налоги, либо полностью отсутствующее налогообложение для компаний определенного типа, а также существует упрощенная система регистрации юридических лиц и, как правило, созданы условия для относительно анонимного ведения бизнеса. За эти преимущества с компаний взимается фиксированный ежегодный сбор.

Помимо низкого налогообложения оффшорные зоны имеют ряд других преимуществ. Это такие, как:

- трудоустройство наемных работников в странах оффшорного бизнеса;
- привлечение дополнительных инвестиций для стран, использующих офшоры. Главная причина состоит в том, что большинство из них имеют неблагоприятные условия для ведения бизнеса и только льготные условия для иностранных компаний способствуют притоку капитала и квалифицированной рабочей силы.

Предоставление права на осуществление деятельности в рамках свободного режима предоставляется компаниям, ведущим деятельность в сферах торговли, промышленности, а также здравоохранения, образования, досуга, телекоммуникаций, средств массовой информации, на основе поданного ими Прошения (заявления) о предоставлении свидетельства о регистрации деятельности предприятия в рамках свободной зоны.

Оффшорная зона при таком раскладе и при комплексе причин её актуальности для иностранных предприятий выступает как «один из самых распространённых и эффективных, с точки зрения налогового планирования, видов налоговых убежищ». Особенностью оффшорной зоны является то, что привлечение иностранного капитала при помощи низких налогов является в них целью государственной политики.

Капитал из-за рубежа направляется в данном случае не для реальной деятельности в стране, осуществившей регистрацию предприятия для создания так называемых фирм-«почтовых ящиков» и получения с них небольших налоговых платежей в обмен на право считаться резидентом данной оффшорной зоны и нигде больше налоги не платить.

Отчётность для компаний в оффшорных зонах чисто символическая, соблюдается принцип конфиденциальности деятельности и разрешается свободный перевод капиталов. Внутреннее законодательство оффшорных образований наряду с международными соглашениями, обеспечивают легальность схем ухода от налогового бремени страны, откуда происходит фирма и позволяют избежать двойного налогообложения.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и действуют в различных странах. Сейчас в мире, по разным данным, от 400 до 2000 СЭЗ. Мировой оффшорный бизнес играет возрастающую роль в движении как ссудных, так и предпринимательских инвестиций, в обслуживании внешнеэкономических связей между всеми странами мира [1].

Полный перечень оффшорных зон Западной Европы представлен в краткой сравнительной таблице 1 [5].

Таблица 1 - Оффшорные зоны Западной Европы, в EUR

Юрисдикция	Стоимость регистрации	Стоимость второго года	Налог на прибыль, %	Бухгалтерская отчетность	Местные директора	Количество директоров	Оплаченный уставный капитал
Австрия	13100	8500	25	Да	Нет	1	17500
Андорра	9800	6910	2	Да	Нет	1	5000
Бельгия	21330	6050	33,99	Да	Нет	1	6200
Великобритания	2200	950	20	Да	Да	0	Не уст.
Германия	7690	4460	30	Да	Нет	1	12500
Гибралтар	2990	1550	10	Да	Нет	1	2 акции
Ирландия	7520	1170	12,5	Да	Да	1	1
Кипр	2550	1160	12,5	Да	Нет	1	Не уст.
Лихтенштейн	12900	7000	12,5	Да	Да	1	50000
Люксембург	23280	9360	29,22	Да	Нет	3	7747
Монако	7900	4000	0	Да	Да	1	15000
Нидерланды	18210	4680	25	Да	Нет	1	0,01
Финляндия	11980	6055	20	Да	Нет	1	2500
Швейцария	18900	7000	12	Да	Да	1	20000
Швеция	27850	18940	22	Да	Да	2	6000

Вместе с тем, необходимо помнить, что зарубежные оффшорные зоны имеют ряд серьезных недостатков:

- являются крупными источниками, питающими международную организованную преступность;
- обеспечивают вывоз из страны капиталов;

- способствуют отмыванию незаконных доходов и уклонению от уплаты налогов.

В настоящее время, по оценкам экспертов МВФ, ежегодный объем отмывания денег составляет около 500 млрд. долларов. Оффшорные зоны в деле отмывания денег играют главную роль. Именно здесь «грязные» деньги отделяются от источника происхождения.

С точки зрения государств, предоставляющих налоговые льготы через создание оффшорных зон, ситуация выглядит по-другому.

Каждая страна имеет свои уникальные условия - одна богата природными ресурсами, другая – рабочей силой и научным потенциалом. В большинстве же оффшорных юрисдикций, чуть ли не единственным «национальным ресурсом» является именно возможность привлечения международных инвесторов с помощью устанавливаемых правительством привилегий, таких как: низкие налоговые ставки, создание для них благоприятного инвестиционного климата в целом, включая инфраструктуру, коммуникации, персонал, простоту регистрации, сохранение тайны и др. Таким образом, можно сделать вывод о «нечестной» конкуренции.

Несмотря на многолетнюю борьбу европейских и американских организаций с оффшорами, оффшорный бизнес продолжает оставаться законным инструментом налогового планирования и оптимизации налогообложения для национальных компаний разных стран и частных лиц, ведущих международный бизнес.

«Оценивая перспективы оффшорного бизнеса в современной мировой экономике, следует учитывать то обстоятельство, в какой мере он будет «очищаться» от операций, связанных с отмыванием «грязных» денег, сохраняя при этом свою роль важного фактора дальнейшей либерализации общемировой системы внешне-экономических связей, развивающейся по все более ясным, прозрачным и единообразным правилам.

По мнению специалистов Форума Финансовой Стабильности необходимо провести углубленную оценку режимов отдельных оффшорных зон в целях своевременного выявления уязвимости их финансовых секторов. Эту работу Форум рекомендует поручить МВФ как наиболее представительной международной организации, в состав которой входят многие оффшорные юрисдикции [2].

Оффшорная индустрия в Европе находится на пороге больших перемен, и в большей степени это - перемены к худшему с точки зрения оффшорного бизнеса. Европейский Союз вводит новые правила для гармонизации налоговой системы, пытается установить единый по всей Европе налог на репатриацию прибылей.

Ввиду дальнейшей интеграции стран Европы существование оффшорных зон остается под вопросом. В отношении оффшорных режимов также выдвигались радикальные меры в виде запретов на осуществление операций между финансовыми учреждениями оффшорных территорий и банковской системы стран «большой семерки». Положение оффшорных зон в Европе осложняется намерением Европейского Союза в ближайшем будущем ввести на всей своей территории налог на репатриацию прибылей, полученных в виде банковского процента, в размере 20%. Эта перспектива является одной из самых серьезных угроз оффшорному бизнесу. Закрытие отдельных или даже всех оффшорных режимов в Европе приведет к их усиленному развитию и формированию в других частях земного шара. Это будет происходить потому, что спрос на услуги оффшорных юрисдикций останется, даже если все оффшорные зоны в Европе будут закрыты. Так же, как и формирование оффшорных зон, их закрытие должно быть обусловлено объективными причинами или быть естественным. Давление, которое в настоящий момент оказывается на оффшорные зоны, и которое может привести к их закрытию, является насильственным фактором.

Новой тенденцией в XXI в. стало использование интернет-технологий в оффшорном бизнесе. Электронная коммерция и электронный бизнес, в частности предлагаемый оффшорными зонами, представляет безграничное число возможностей для компаний по размещению своих доходов. Перенос центров прибыли компаний из стран с высоким уровнем налогообложения в оффшорные зоны с помощью Интернета является сложным и длительным процессом. В настоящий момент он находится в стадии зарождения, однако у него большое будущее.

Современные тенденции, направленные на борьбу с оффшорными зонами, приведут к тому, что, скорее всего, количество клиентов, пользующихся оффшорными услугами, сократится. С рынка уйдут мелкие и средние компании, оффшорный бизнес станет наиболее эффективным только при значительных первоначальных вложениях. Спрос на оффшорные услуги будет более востребован у крупных и очень крупных компаний, особенно среди транснациональных и межнациональных корпораций. Со временем у таких клиентов выработается потребность в получении целого комплекса оффшорных услуг, включая страхование, хеджирование, пенсионные и трастовые схемы. Клиенты станут более ориентированы на результат и для того, чтобы их привлечь, оффшорным зонам необходимо будет создать или даже открыть новые возможности для оффшорного бизнеса [4].

Подводя итоги вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Использование оффшорных зон в мировой экономике распространено в основном для минимизации налогового бремени, но также используется с целью преодоления различного рода ограничений и устранения нежелательных барьеров, в поисках конфиденциальности и с целью управления рисками различного рода. В мировой экономике оффшорные зоны выступают как некая альтернатива странам с высоким уровнем налогообложения. Они привлекают огромное количество участников экономических отношений, в основном из промышленно развитых стран. Далеко не все компании могут стать клиентами оффшорных зон. В силу определенных ограничений странам с высоким уровнем налогообложения не грозит потеря большого количества потенциальных налогоплательщиков. Повсеместное уничтожение оффшорных режимов может привести к формированию единого уровня налогообложения в европейских странах и установлению более высоких ставок для всех налогоплательщиков. Запрет на операции с оффшорными зонами может вызвать изменение уже сложившихся финансовых потоков во всем мире с использованием оффшорных зон и отразится на свободной торговле. Усиление влияния тенденций, направленных против оффшорных режимов, может сдерживать развитие новых современных технологий, таких, как осуществление платежей через Интернет. Под влиянием этих факторов в XXI в. произойдут существенные изменения в оффшорных режимах Европы.

Антиоффшорная политика продолжит свою бурную деятельность. Многие оффшорные зоны под натиском мирового общественного мнения в лице ОЭСР, а также под давлением отдельных государств, прежде всего США, пересмотрит, подчас радикально, своё законодательство [3]. Все это означает только одно. «Эпохе примитивного уклонения от налогов», а тем более отмывания капиталов при помощи «подпольных» оффшоров приходит конец. Он наступит не сразу, ведь помимо готовности оффшорных зон к сотрудничеству требуется еще достаточный уровень развития законодательства и административной практики, как их самих, так и налогооблагаемых стран, а также расширения сети международных договоров.

Список литературы и источников:

1. Т.П. Данько, З.М. Окрут. Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 168 с.
2. Лемешко М. Свободные зоны не свободны от кризиса // Деловые люди. – 2014. - №3. - С. 48-50

3. В. Ощенко. Зона несбывшихся надежд и исчезнувших миллиардов. – Владивосток, 2012г.
4. Смородинская Н. Туманно будущее свободных зон // Экономика и жизнь. – 2014. - №12. - С. 35
5. Оффшорные зоны и международное право [Электронный ресурс]. URL: <http://gsl.org/ru/offshore/offshore-zones/>

С.О. СТОНИС

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Е.А. ГРИГОРЬЕВА

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ XX ВЕКА

Аннотация. В статье рассматриваются самые масштабные мировые финансовые кризисы прошлого века. Проанализированы меры их ликвидации и причины появления.

Ключевые слова: финансовый кризис, индустриальное общество, спрос и предложение.

Annotation. The article deals with the most extensive global financial crises of the last century. Analyzed measures to eliminate them and the causes of.

Key words: financial crisis, the industrial society, the demand and supply.

На протяжении почти двухвекового периода становления и развития мирового индустриального общества в экономике многих стран происходили кризисы, во время которых наблюдался нарастающий спад производства, скопление нереализованных товаров на рынке, падение цен, крушение системы взаимных расчетов, крах банковских систем, разорение промышленных и торговых фирм, резкий скачок безработицы.

В специальной литературе кризис характеризуется как нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги.

Кризисы сопровождают всю историю человеческого общества. Вначале они проявлялись как кризисы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, с середины XIX века - как нарушение равновесия между промышленным производством и платёжеспособным спросом.

Экономические кризисы до XX века ограничивались пределами одной, двух или трех стран, затем стали приобретать международный характер. Несмотря на то, что в последние десятилетия мировым сообществом созданы механизмы по предотвращению мировых кризисов (укрепление государственного регулирования хозяйственных процессов, создание международных финансовых организаций, проведение мониторинга и др), как свидетельствует история мировых экономических катаклизмов, ни точно предсказать, ни тем более избежать их не возможно. В Евразии и Америке на протяжении почти двух веков экономические кризисы случались около 20 раз.

Финансовый кризис — резкое изменение стоимости каких-либо финансовых инструментов. В течение XIX и XX веков большинство финансовых кризисов ассоциировалось с банковскими кризисами и возникающей при этом паникой. Наиболее известным кризисом этого рода было начало Великой депрессии.

Согласно распространённой классификации, предложенной американским экономистом Майклом Бордо, финансовые кризисы могут быть сгруппированы в три большие категории, часто переплетающиеся между собой: банковский, долго-

вой и валютный кризис. Один тип кризиса может инициировать другой тип кризиса: банковский кризис нередко предшествует валютному кризису, особенно в развивающихся странах; проблемы банковского сектора могут запустить долговой кризис; кризис внешней задолженности способен подорвать устойчивость банков.

Банковским кризисом называют ситуацию, когда банк испытывает внезапный и массовый наплыв клиентов, желающих изъять депозитные вклады, в результате чего банк не может расплатиться со всеми вкладчиками.

Стоит пояснить, что в описанной ситуации нет элемента мошенничества со стороны банка: банковская система устроена так, что банки зарабатывают деньги путем выдачи кредитов за счет средств вкладчиков; понятно, что внезапное требование возврата средств не может быть выполнено банком без «помощи со стороны».

Ситуацию, когда наплыв желающих изъять свои вклады клиентов испытывают одновременно многие банки, называют системным банковским кризисом.

Понятно, что, если в случае кризиса банк (или несколько банков – при системном кризисе) не получит поддержку извне, возникает угроза банкротства самого банка. Также банк в условиях кризиса перестает выдавать кредиты, что резко сказывается на производителях товаров и услуг, которым кредиты нужны для нормального функционирования. Так банковский кризис распространяется по всей экономической системе.

Примерами кризисов этого типа являются, например, банковские кризисы в Латинской Америке в 1980-х годах.

Валютный кризис, или, как его еще называют, кризис внешнеторгового баланса, возникает, когда стоимость внутренней валюты резко меняется. Такие ситуации могут быть как результатом волюнтаристских действий правительств, так и последствиями так называемых спекулятивных атак.

Так, например, когда начинается активная продажа валютных активов иностранцами (отток капитала) и внутренними инвесторами — курс начинает испытывать «давление». Такая ситуация усугубляется, если в стране принята система фиксированного курса: государству приходится выбирать между тратой значительного объема резервов на поддержку курса и резким изменением курса валюты для ослабления «давления». В итоге зачастую валюта резко меняет свою стоимость, что приводит к последствиям как для реального, так и финансового сектора.

Примером валютного кризиса является резкая девальвация, произошедшая после суверенного дефолта в России в 1998 году.

Экономисты говорят, что финансовый актив проявляет пузырь, если его цена превышает приведенную стоимость будущих доходов от этого актива.

Другими словами, пузырь возникает, когда цена актива неоправданно высока по сравнению с доходами, которые принесет сам актив. Таким образом, это ситуация, когда люди слишком оптимистично оценивают перспективы того или иного актива.

Ясно, что такая ситуация не может длиться вечно и рано или поздно пузырь лопается. В результате быстрого снижения стоимости активов их хозяева резко становятся беднее. То, что вчера стоило много, сегодня может не стоить ничего. Поскольку различные активы в развитой экономике часто используются как залог или гарантия для привлечения других кредитов, внезапная потеря средств влечет снижение рейтинга кредитоспособности или даже банкротство 2 хозяев обесценившихся активов. Понятно, что в случае массовых банкротств компании-кредиторы сегодняшних банкротов становятся кандидатами на банкротство завтра.

Очень важно, что вследствие таких потрясений как непосредственно пострадавшие компании, так и их партнеры меняют свое поведение на более осторожное: новые инвестиционные проекты откладываются, наем сотрудников приостанавливается, а объемы производства снижаются. Все это может привести к «замедлению» экономики — стагнации.

А теперь рассмотрим самые крупные финансовые кризисы прошлого века.

В 1914 году произошел международный финансовый кризис, вызванный началом Первой мировой войны. Причина - тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военных действий. Этот кризис, в отличие от других, не распространялся из центра на периферию, а начался практически одновременно в нескольких странах после того, как воюющие стороны стали ликвидировать иностранные активы. Это привело к краху на всех рынках, как товарных, так и денежных. Банковская паника в США, Великобритании и некоторых других странах была смягчена своевременными интервенциями центральных банков.

Следующий мировой экономический кризис, связанный с послевоенной дефляцией (повышение покупательной способности национальной валюты) и рецессией (спад производства), произошел 1920-1922 годах. Явление было связано с банковскими и валютными кризисами в Дании, Италии, Финляндии, Голландии, Норвегии, США и Великобритании.

1929-1933 годы - время Великой депрессии.

24 октября 1929 года (Черный Четверг) на Нью-Йоркской фондовой бирже произошло резкое снижение акций, ознаменовавшее начало крупнейшего в истории мирового экономического кризиса. Стоимость ценных бумаг упала на 60-70%, резко снизилась деловая активность, был отменен золотой стандарт для основных мировых валют. После Первой мировой войны экономика США развивалась динамично, миллионы держателей акций увеличивали свои капиталы, быстрыми темпами рос потребительский спрос. И все в одночасье рухнуло. Самые солидные акции: Американской компании телефонов и телеграфа, Всеобщей электрической компании и Всеобщей компании двигателей - потеряли в течение недели до двухсот пунктов. К концу месяца держатели акций лишились свыше 15 млрд. долларов. К концу 1929 года падение курсов ценных бумаг достигло фантастической суммы в 40 млрд. долларов. Закрывались фирмы и заводы, лопались банки, миллионы безработных бродили в поисках работы. Кризис бушевал до 1933 года, а его последствия ощущались до конца 30-х годов.

Промышленное производство во время этого кризиса сократилось в США на 46%, в Великобритании на 24%, в Германии на 41%, во Франции на 32%. Курсы акций промышленных компаний упали в США на 87%, в Великобритании на 48%, в Германии на 64%, во Франции на 60%. Колоссальных размеров достигла безработица. По официальным данным, в 1933 году в 32 развитых странах насчитывалось 30 млн. безработных, в том числе в США 14 млн.

Первый послевоенный мировой экономический кризис начался в конце 1957 года и продолжался до середины 1958 года. Он охватил США, Великобританию, Канаду, Бельгию, Нидерланды и некоторые другие капиталистические страны. Производство промышленной продукции в развитых капиталистических странах снизилось на 4%. Армия безработных достигла почти 10 млн. человек.

Экономический кризис, начавшийся в США в конце 1973 года по широте охвата стран, продолжительности, глубине и разрушительной силе значительно превзошел мировой экономический кризис 1957-1958 годов и по ряду характеристик приблизился к кризису 1929-1933 годов. За период кризиса в США промышленное производство сократилось на 13%, в Японии на 20%, в ФРГ на 22%, в Великобритании на 10%, во Франции на 13%, в Италии на 14%. Курсы акций

только за год - с декабря 1973 по декабрь 1974 - упали в США на 33%, в Японии на 17%, в ФРГ на 10%, в Великобритании на 56%, во Франции на 33%, в Италии на 28%. Число банкротств в 1974 году по сравнению с 1973 годом выросло в США на 6%, в Японии на 42%, в ФРГ на 40%, в Великобритании на 47%, во Франции на 27%. К середине 1975 года число полностью безработных в развитых капиталистических странах достигло 15 млн. человек. Кроме того, более 10 млн. были переведены на неполную рабочую неделю или временно уволены с предприятий. Повсеместно произошло падение реальных доходов трудящихся.

В 1973 году произошел также первый энергетический кризис, который начался с подачи стран - членов ОПЕК, снизивших объемы добычи нефти. Таким образом добытчики черного золота пытались поднять стоимость нефти на мировом рынке. 16 октября 1973 года цена барреля нефти поднялась на 67% - с \$3 до \$5. В 1974 году стоимость нефти достигла \$12.

Черный понедельник 1987 года. 19 октября 1987 года американский фондовый индекс DowJonesIndustrial обвалился на 22,6%. Вслед за американским рынком рухнули рынки Австралии, Канады, Гонконга. Возможная причина кризиса: отток инвесторов с рынков после сильного снижения капитализации нескольких крупных компаний.

В 1994-1995 годах произошел Мексиканский кризис

В конце 1980-х годов мексиканское правительство проводило политику привлечения инвестиций в страну. В частности, чиновники открыли фондовую биржу, вывели на площадку большинство мексиканских госкомпаний. В 1989-1994 годах в Мексику хлынул поток иностранного капитала. Первое проявление кризиса - бегство капитала из Мексики: иностранцы стали опасаться экономического кризиса в стране. В 1995 году из страны было уведено \$10 млрд. Начался кризис банковской системы.

В 1997 году - Азиатский кризис

Самое масштабное падение азиатского фондового рынка со времен Второй мировой войны. Кризис - следствие ухода иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. Причина - девальвация национальных валют региона и высокий уровень дефицита платежного баланса стран ЮВА. По подсчетам экономистов, азиатский кризис снизил мировой ВВП на \$2 трлн.

В 1998 году - Российский кризис

Один из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причины дефолта: огромный государственный долг России, низкие мировые цены на сырье (Россия - крупный поставщик нефти и газа на мировой рынок) и пирамида государственных краткосрочных облигаций, по которым правительство РФ не смогло расплатиться в срок. Курс рубля по отношению к доллару в августе 1998 года - январе 1999 года упал в 3 раза - с 6 руб. за доллар до 21 руб. за доллар.

Начало очередного мощного экономического кризиса специалисты прогнозировали к 2007-2008 годам. В Америке предсказывалось разорение нефтяных рынков, в Евразии - полное поражение доллара.

Кризисы этого периода связаны, как правило, с юридическими баталиями и с некой жадностью государственных акционеров. Не секрет что для получения крупного заказа приходилось проплачивать деньги нужным людям. Кому-то это удавалось чисто и гладко. А кому-то, как производителю радиотехники Моторола, приходилось прибегать к массовым увольнениям рабочих.

Что касается кризисов последних 30-40 лет, то значительное влияние оказало массовое использование компьютеров и интернета в экономической сфере. Это послужило причиной вливания частных компаний и даже отдельных трейдеров на фондовые рынки. Печально, но торговые площадки ценных бумаг (являющиеся основными «кризисоделами» последних лет) работают по принципу испор-

ченного телефона. Есть группа очень известных и очень богатых инвесторов, таких как Уоррен Баффет, Карл Айкан, Джордж Сорос и пр. Есть брокерские компании и частные консультанты, которые буквально заглядывают в рот Великим Учителям и делают как они. И есть частные инвесторы, слушающие консультантов и брокеров. Схема работает хорошо до тех пор, пока, кто-нибудь из гуру не ошибётся. Потому что дальше творится форменная истерия, падение индексов и массовая потеря инвестиций. Некоторые Мастера иногда делают так специально. Это называется “играть против рынка”. Например, Карлос СлимЭлу, самый богатый человек в мире на данный момент, не так давно купил акции компании Apple на сумму 100 млн.\$. Зачем покупать акции компании, которая прошла пик своего производства, и чьи акции постепенно теряют в цене уже больше года – вопрос. Если хочешь хорошо вложиться – дождись абсолютно “дна” в цене акций. Или вкладывай, когда их стоимость постоянно растёт. Зачем покупать в такое неблагоприятное время? Чтобы обмануть конкурентов. Они ведь поступят также. Карлос может позволить себе потерять 100 млн., для Карла Айкана это уже будет ощутимый удар, для любой компании среднего уровня этот удар будет смертельным. Такие финансовые “игры” в наше время отнюдь не редкость. И конечно не следует забывать о массовом использовании кредитов, уменьшении запасов энергоносителей (нефть, уголь, газ), сохранении высокого потребительского образа жизни и постоянной пляске курса валют.

Антикризисные меры.

1. Принцип постоянной готовности реагирования. Теория антикризисного финансового управления утверждает, что достигаемое в результате эффективного финансового менеджмента финансовое равновесие предприятия очень изменчиво в динамике. Возможное его изменение на любом этапе экономического развития предприятия определяется естественным откликом на изменения внешних и внутренних условий его хозяйственной деятельности. Ряд этих изменений усиливает конкурентную позицию предприятия, повышают его финансовый потенциал и рыночную стоимость; другие — наоборот, вызывают кризисные явления в его финансовом развитии. Объективность проявления этих условий в динамике (т.е. объективная вероятность возникновения финансовых кризисов предприятия) определяют необходимость поддержания постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия предприятия на любом этапе его экономического развития.

2. Принцип превентивности действий. Этот принцип предполагает, что лучше предотвратить угрозу финансового кризиса, чем осуществлять его разрешение и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий. Реализация этого принципа обеспечивается ранней диагностикой предкризисного финансового состояния предприятия и своевременным использованием возможностей нейтрализации финансового кризиса. В этом случае антикризисное финансовое управление использует методологию «управления по слабым сигналам».

3. Принцип срочности реагирования. Каждое из негативных проявлений финансового кризиса не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом предприятия, но и порождает новые сопутствующие ему негативные финансовые последствия. Поэтому чем раньше будут включены антикризисные финансовые механизмы по каждому диагностированному кризисному симптому, тем большими возможностями по восстановлению нарушенного равновесия будет располагать предприятие.

4. Принцип адекватности реагирования. Используемая система финансовых механизмов по нейтрализации или разрешению финансового кризиса в подавляющей своей части связана с затратами финансовых ресурсов или потерями, связанными с нереализованными возможностями (вызванными сокращением объ-

емов операционной деятельности, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т.п.) При этом уровень этих затрат и потерь находится в прямой зависимости от целенаправленности финансовых механизмов такой нейтрализации и масштабов их использования. Поэтому «включение» отдельных механизмов нейтрализации угрозы финансового кризиса и его разрешения должно исходить из реального уровня такой угрозы и быть адекватным этому уровню.

5. Принцип комплексности принимаемых решений. Практически каждый финансовый кризис предприятия по источникам генерирующих его факторов, а соответственно и по формам проявления своих негативных последствий носит комплексный характер. Аналогичный комплексный характер должна носить и система разрабатываемых и реализуемых антикризисных мероприятий.

6. Принцип альтернативности действий. Этот принцип предполагает, что каждое из принимаемых антикризисных финансовых решений должно базироваться на рассмотрении максимально возможного числа их альтернативных проектов с определением уровня их результативности и оценкой затрат.

7. Принцип адаптивности управления. В процессе развития финансового кризиса генерирующие его факторы характеризуются обычно высокой динамикой. Это предопределяет необходимость высокого уровня гибкости антикризисного финансового управления, его быстрой адаптации к меняющимся условиям внешней и внутренней финансовой среды.

8. Принцип приоритетности использования внутренних ресурсов. В процессе антикризисного управления, особенно на ранних стадиях диагностики финансового кризиса, предприятие должно рассчитывать преимущественно на внутренние финансовые возможности его нейтрализации. В этом случае предприятие может избежать потери управляемости и процедур внешнего контроля своей финансовой деятельности.

9. Принцип оптимальности внешней санации. Принцип оптимальности внешней санации предполагает, что при выборе ее форм и состава внешних санаторов следует исходить из системы определенных критериев, разрабатываемых в процессе антикризисного финансового управления. Такими критериями могут быть сохранение управления предприятием его первоначальными учредителями, минимизация потери рыночной стоимости предприятия и другие.

10. Принцип эффективности. Реализация этого принципа обеспечивается сопоставлением эффекта антикризисного финансового управления и связанных с реализацией его мероприятий финансовых ресурсов.

Рассмотренные принципы служат основой организации системы антикризисного финансового управления предприятием.

Содержание процесса антикризисного финансового управления.

Антикризисное финансовое управление предприятием представляет собой процесс, основным содержанием которого является подготовка, принятие и реализация управленческих решений по предупреждению финансовых кризисов, их преодолению и минимизации их негативных последствий. Особенностью этого управления в сравнении с другими функциональными видами управления предприятием является то, что в силу кризисных условий принятие управленческих решений часто осуществляется в обстановке снижения управляемости предприятием, дефицита времени, высокой степени неопределенности, конфликтности интересов различных групп работников. Для осуществления антикризисного финансового управления на предприятии часто создается специальная группа высококвалифицированных менеджеров, наделяемая особыми полномочиями в принятии и реализации управленческих решений, а также соответствующими финансовыми ресурсами.

Процесс антикризисного финансового управления предприятием строится по следующим основным этапам.

Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса. Такой мониторинг организуется в рамках общего мониторинга финансовой деятельности предприятия как самостоятельный его блок с целью выявления ранних признаков возможного финансового кризиса.

На первой стадии в системе общего финансового мониторинга устанавливается особая группа объектов наблюдения, формирующих возможное «кризисное поле», т.е. параметров финансового состояния предприятия, нарушение которых свидетельствует о кризисном его развитии.

На второй стадии в разрезе каждого из параметров «кризисного поля» формируется система наблюдаемых показателей – «индикаторов кризисного развития». В систему таких индикаторов включаются как традиционные, так и специальные финансовые показатели, отражающие различные симптомы предкризисного финансового состояния предприятий.

На третьей стадии определяется периодичность наблюдения показателей – «индикаторов кризисного развития». Как правило, показатели этой группы наблюдаются с наиболее высокой периодичностью в общей системе финансового мониторинга. Более того, в периоды высокой динамики факторов внешней финансовой среды, реализующих угрозу финансового кризиса предприятия, основные из этих показателей требуют ежедневного наблюдения.

На четвертой стадии по результатам мониторинга определяются размеры отклонений фактических значений показателей – «индикаторов кризисного развития» от предусмотренных (плановых, нормативных).

На пятой стадии проводится анализ отклонений показателей по каждому из параметров «кризисного поля». В процессе анализа устанавливается степень отклонений, вызвавшие их причины, а также возможное влияние таких отклонений на конечные результаты финансовой деятельности.

На шестой стадии по результатам мониторинга осуществляется предварительная диагностика характера развития финансовой деятельности предприятия и его финансового состояния. В процессе такой диагностики констатируется «нормальное», «предкризисное» или «кризисное» финансовое состояние предприятия.

Разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного финансового состояния предприятия. Антикризисное финансовое управление предприятием на этом этапе характеризуемое как «управление по слабым сигналам», носит преимущественно превентивную направленность.

На первой стадии оценивается возможность предотвращения финансового кризиса в условиях предстоящей динамики факторов внешней и внутренней финансовой среды предприятия.

На второй стадии в зависимости от результатов такой оценки дифференцируются направления действий – их направленность на предотвращение финансового кризиса или на смягчение условий его будущего протекания (если в силу активного воздействия факторов внешней финансовой среды предотвратить финансовый кризис не представляется возможным).

На третьей стадии разрабатывается система превентивных антикризисных мероприятий, направленных на нейтрализацию угрозы финансового кризиса. Основными из таких превентивных мероприятий являются: сокращение объема финансовых операций на наиболее рискованных направлениях финансовой деятельности предприятия; повышение уровня внутреннего и внешнего страхования финансовых рисков, связанных с факторами, генерирующими угрозу финансового

кризиса; реализация части излишних или неиспользуемых активов предприятия с целью увеличения резервов финансовых ресурсов; конверсия в денежную форму дебиторской задолженности и эквивалентов денежных средств.

На четвертой стадии по результатам реализации превентивных антикризисных мероприятий определяется их эффективность (по уровню достижения поставленных целей) и при необходимости принимаются дополнительные меры.

Идентификация параметров финансового кризиса при диагностировании его наступления. Такая идентификация осуществляется на основе классификации финансовых кризисов предприятия по результатам мониторинга показателей – «индикаторов кризисного развития».

На первой стадии идентифицируется масштаб охвата финансовой деятельности предприятия финансовым кризисом, т.е. определяется, носит ли он системный или структурный характер. Если финансовый кризис идентифицирован как структурный, то определяется его преимущественная структурная форма.

На второй стадии идентифицируется степень воздействия финансового кризиса на финансовую деятельность, т.е. выявляется, носит ли он легкий, глубокий или катастрофический характер. Каждая из этих форм финансового кризиса в процессе идентификации может получать более дифференцированную оценку.

На третьей стадии с учетом ранее проведенных оценок прогнозируется возможный период протекания финансового кризиса предприятия.

При необходимости в процессе идентификации параметров финансового кризиса могут быть использованы и другие признаки его классификации.

Исследование факторов, обусловивших возникновение финансового кризиса предприятия и генерирующих угрозу его дальнейшего углубления. Такое исследование последовательно осуществляется следующим образом:

На первой стадии идентифицируются отдельные факторы финансового кризиса. В процессе такой идентификации вся их совокупность подразделяется на внешние и внутренние факторы.

На второй стадии исследуется степень влияния отдельных факторов на формы и масштабы финансового кризиса предприятия в разрезе отдельных параметров «кризисного поля».

На третьей стадии прогнозируется развитие факторов финансового кризиса и их совокупное негативное влияние на развитие финансовой деятельности предприятия.

Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия по преодолению финансового кризиса. Такая оценка во многом определяет направленность антикризисных мероприятий и интенсивность использования стабилизационных механизмов.

На первой стадии оценивается объем чистого денежного потока предприятия, генерируемого в кризисных условиях его функционирования, и степень его достаточности для преодоления финансового кризиса.

На второй стадии оценивается состояние страховых резервов финансовых ресурсов предприятия и их адекватности масштабам угроз, генерируемых финансовым кризисом.

На третьей стадии определяются возможные направления экономии финансовых ресурсов предприятия в период протекания финансового кризиса (экономия текущих затрат, связанных с осуществлением операционной деятельности; экономия инвестиционных ресурсов за счет приостановления реализации отдельных реальных инвестиционных проектов и т.п.)

На четвертой стадии определяются возможные альтернативные внешние источники формирования финансовых ресурсов, необходимые для функциониро-

вания предприятия в кризисных условиях и его вывода из состояния финансового кризиса.

На пятой стадии оценивается качественное состояние финансового потенциала предприятия с позиций возможного преодоления финансового кризиса — уровень квалификации финансовых менеджеров, их способность к быстрому реагированию на изменения факторов внешней финансовой среды, эффективность организационной структуры финансового управления и т.п.

Выбор направлений механизмов финансовой стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния. Выбор таких механизмов призван стабилизировать финансовое состояние предприятия путем соответствующих преобразований важнейших параметров его финансовой структуры — структуры капитала, структуры активов, структуры денежных потоков, структуры источников формирования финансовых ресурсов, структуры инвестиционного портфеля и т.п.

Выбор конкретных механизмов финансовой стабилизации в процессе реструктуризации основных параметров финансовой деятельности предприятия в условиях его кризисного развития должен быть направлен на поэтапное решение следующих задач:

- устранение неплатежеспособности;
- восстановление финансовой устойчивости;
- финансовое обеспечение устойчивого роста предприятия в долгосрочной перспективе.

Разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса. Такая комплексная программа разрабатывается обычно в форме двух альтернативных документов – комплексного плана мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса или инвестиционного проекта финансовой санации предприятия.

Комплексный план мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса разрабатывается в тех случаях, когда предусматривается использование преимущественно внутренних механизмов финансовой стабилизации в рамках объема финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. Этот план содержит следующие основные разделы:

- перечень антикризисных мероприятий;
- объем финансовых ресурсов, выделяемых для их реализации;
- сроки реализации отдельных антикризисных мероприятий;
- лица, ответственные за реализацию отдельных антикризисных мероприятий;
- ожидаемые результаты финансовой стабилизации.

Инвестиционный проект финансовой санации предприятия разрабатывается в тех случаях, когда предприятие для выхода из финансового кризиса намерено привлечь внешних санаторов.

После разработки и утверждения комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса предприятие приступает к ее реализации.

Контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса. Такой контроль возлагается, как правило, на главных менеджеров предприятия. Основная часть мероприятий комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса контролируется в системе оперативного финансового контроллинга, организованного на предприятии. Результаты контроля выполнения программы требуют периодического обсуждения с целью внесения необходимых корректив, направленных на повышение эффективности антикризисных мероприятий.

Разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий финансового кризиса. Система таких мероприятий на каждом предприятии носит индивидуализированный характер и направлена на последующую стабилизацию качественных структурных преобразований его финансовой деятельности.

Проведенное исследование финансовых кризисов дало основание прийти к следующим основным выводам:

1. Финансовые кризисы последнего десятилетия приобрели тенденцию быстро распространяться из страны в страну, представляя собой «финансовую эпидемию». Основные каналы распространения таковы:

- торговый (если страна происхождения кризиса занимает значительную долю на товарном рынке стран - внешнеторговых партнеров),

- валютный (эффект конкурентной девальвации, возникающий в случае, если страна вынуждена девальвировать валюту для поддержки внутренних производителей, вслед за девальвации валюты ее внешнеторгового партнера, пережившего кризис),

- финансово-кредитный (влияет двойственным образом: во-первых, через эффект общего кредитора, при котором нехватка ликвидности у кредитора снижает его возможность кредитования других стран, в результате чего у них возникает финансовый кризис; во-вторых, - через снижение цен финансовых активов, что стимулирует инвесторов к их продаже).

2. Вследствие либерализации финансовых рынков в странах с трансформируемой экономикой возник принципиально новый канал распространения кризиса в форме асимметричности информационных потоков, что провоцирует «стадное поведение» инвесторов на финансовом рынке. Субъективная интерпретация информации приводит к иррациональному поведению инвесторов, к финансовой панике, потере доверия, росте неприятия риска, создает ситуацию, в которой продолжительность и величина передаваемого на международном уровне шока приводит к нарушению стабильности национальных и кризису мирового финансового рынков.

3. Недостаточная степень развития финансовой системы развивающихся стран, все большая утрата связи иностранных инвестиций с развитием их реального сектора экономики не позволяет им оперативно противостоять внешним шокам. В условиях углубления интернационализации мировой экономики иностранные корпорации используют формирующиеся финансовые рынки для сокращения издержек по привлечению финансовых ресурсов, с одной стороны, и для более выгодного размещения своих временно свободных средств, с другой стороны. В случае нарушения стабильности на мировом финансовом рынке зарубежные инвесторы диверсифицируют свои финансовые портфели в первую очередь путем замещения активов развивающихся стран. При падении доверия инвесторов к долговым ценным бумагам одной из стран с формирующимися рынками происходит снижение доверия к активам всех подобных стран, что расширяет число стран, у которых нарушается стабильность финансовых рынков. Именно поэтому азиатский кризис смог стать катализатором финансового коллапса российского финансового рынка.

4. В то же время, учитывая вероятность распространения кризиса извне на основе эффекта субъективной интерпретации финансовой информации, предполагается повышение внимания к росту внешней корпоративной задолженности. При сочетании роста объемов внутреннего кредитования с одновременным увеличением внешних корпоративных заимствований нарушение стабильного развития мирового финансового рынка через распространение финансовой эпидемии по финансово-кредитному каналу может повлиять на российский финансовый

рынок. Сложившиеся благоприятные условия заимствования для российских корпоративных заемщиков на международном рынке могут ухудшиться после дальнейшего повышения процентной ставки по базовым облигациям. Однако в настоящее время сокращение спредов по российским долговым инструментам делает их использование выгодным как для заемщика, так и для инвестора.

Список литературы и источников:

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. М., 2000. 384 С.
2. Афанасьев Мст. Инструментарий стабилизационного фонда. // Вопросы экономики. М., 2004, -№ 3.
3. Афонцев С. Кризис на развивающихся рынках и экономические институты. // МЭиМО. М., 1999. -№5. -С. 33-39.
4. Велик А. Ю. Новые тенденции рынка еврооблигаций: внедрение финансовых технологий // Вестник ФА. 2001. -№ 2.
5. Бельчук А.И. Финансовые кризисы в Азии и России и страны СНГ. // МЭиМО М., 1999. -№5. -С. 22-25.
6. Буклемишев О.В. Рынок еврооблигаций. -М.: Дело, 1999. С. 19-20
7. Былиняк С. А. Формирующиеся финансовые рынки. М. -2004. -С. 17.

В.В. ЦЫБИНА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Е.А. БАЙДЕЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО КАК НЕОБХОДИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация. В статье раскрывается суть гендерного неравенства мужчин и женщин. Отражено различие в заработной плате труда. Показано как женщины подвергаются гендерной дискриминации. Их редко берут на руководящие должности.

Ключевые слова: гендерное неравенство, права, личность, мужчины и женщины, прогресс, развитие, заработная плата, трудоустройство, политика.

Annotation. The article reveals the essence of gender inequalities between men and women. Recognised difference in salary payment. It is shown how women are subjected to gender discrimination. They rarely take on leadership positions.

Key words: gender inequality, the rights, identity, men and women, progress, development, wages, employment, politics.

В трактате «Демократия в Америке» французский гуманист и мыслитель XIX века Алексис де Токвиль утверждал:

Есть люди, которые стремятся не только к равенству, но и тождеству мужчины и женщины. Наделяя обоих одними и теми же правами, они возлагают на них одни и те же обязанности. Они хотят, чтобы мужчины и женщины вместе одинаково и трудились, и развлекались. Ясно, что из подобной «уравниловки» ничего хорошего не выйдет, а приведет всё это к обоюдной деградации, к «слабым мужчинам и неприличным женщинам». Это высказывание говорит о том, что общество не готово к сильным и не зависимым женщинам.

Вопросы гендерного неравенства на современном этапе развития общества занимают по актуальности далеко не последнее место. Несмотря на очевидный прогресс, гендерная дискриминация по-прежнему охватывает многие сферы общества. Например, сфере доступа к ресурсам и распоряжения ими, в сфере экономических возможностей, в сфере власти и представления интересов. По этой при-

чине достижение гендерного равенства становится центральным показателем развития каждой страны.

Равенство полов состоит в том, чтобы изучить и устранить все социальные барьеры, мешающие человеку проявиться как личности, а также создать равные социальные возможности для реализации личности мужчин и женщин во всех сферах жизнедеятельности в зависимости от предпочтений автономной личности.

Примеры практики в политике обеспечения гендерного равенства: причины увольнения не имеют отношения к материнству (Аргентина, Германия, Турция); предоставление свободного времени с сохранением з/п на предродовые медицинские осмотры (Ю. Корея, Турция); реализация программ, направленных на продвижение гендерного равенства и ослабление стереотипов в сфере образования (Франция), на оказание помощи в уходе за детьми работающим матерям (программа «Дневные центры для поддержки матерей» в Мексике); предоставление отпуска по уходу за ребёнком отцам (Италия, Швеция, Германия, Бразилия, Китай) и др.

Устранение гендерного неравенства во всех сферах общественной жизни позволяет снизить социальную напряженность и обеспечить стабильность финансовой системы государства благодаря использованию потенциала женщин. В то время как вопросы гендерного равенства находятся в центре внимания таких международных организаций, как ОЭСР, ООН, Всемирный банк, МВФ, ЮНЕСКО, МОТ, и ЕС, стратегические документы России в настоящее время не предусматривают необходимости решения подобной проблемы.

Вместе с тем на последнем совещании министров G20 по вопросам труда и занятости, состоявшемся в сентябре 2014 г. в Австралии, ОЭСР совместно с МВФ, Всемирным банком и МОТ был подготовлен Доклад «Достижение высоких темпов роста путем поощрения более сбалансированной гендерной экономики», определяющий необходимость реализации политики, направленной на обеспечения равенства мужчин и женщин как одной из составляющих устойчивого экономического роста.

В докладе G20 было констатировано: несмотря на то, что общий показатель занятости женщин в большинстве стран G20 был увеличен к 2012г. до 60%, разрыв в показателях занятости мужчин и женщин составляет более 10%. В России же, по данным Росстата за 2014г., в общей численности населения мужчины составляют 46%, а женщины – 54 %, однако среди мужчин больше работающих независимо от их возраста. В статистическом сборнике «Женщины и мужчины России» приводятся данные, согласно которым общий показатель занятости у мужчин в 2013г. достигал 70,4%, а среди женщин – 59,8% (рисунок 1).

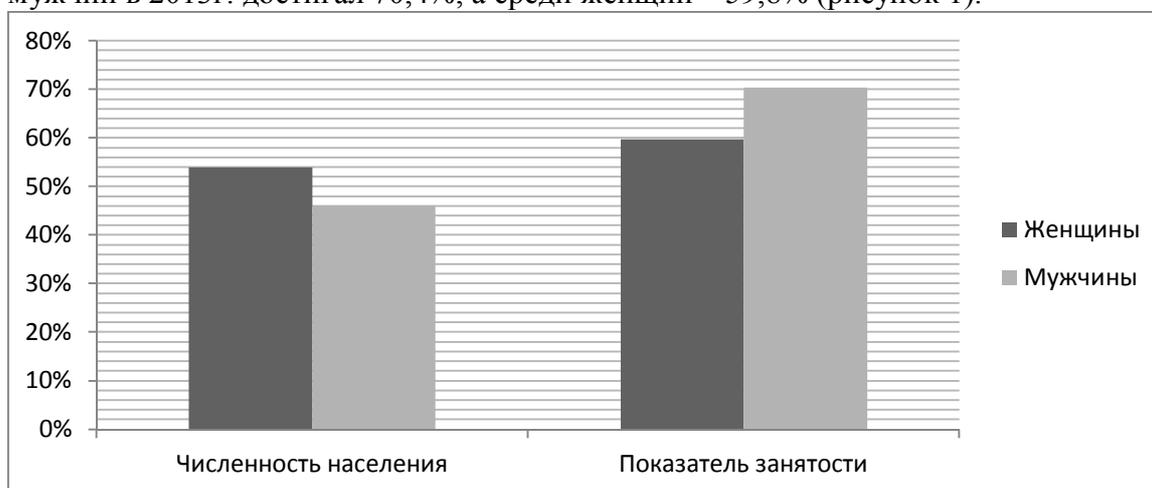


Рисунок 1 – Общий показатель занятости мужчин и женщин

Во всем мире женщины зарабатывают гораздо меньше, чем мужчины. Такие данные недавно были представлены в докладе «Глобальный гендерный разрыв» (The Global Gender Gap Report 2015) Всемирного экономического форума. Процесс достижения равенства в доходах замедлился 5–6 лет назад. Сейчас размер зарплат женщин соответствует тому уровню, который был у мужчин 10 лет назад, считают исследователи. Россия заняла 53-е место из 145 стран-участниц по уровню зарплатного неравенства между мужчинами и женщинами. Как сообщили «Ведомостям» эксперты из рекрутинговых агентств, женщины в России, хотя и занимают высокие посты в крупных компаниях, все же по зарплате сильно отстают от коллег-мужчин, занимающих те же позиции.

Зарплатные ожидания женщин в среднем на 20–30% ниже, чем у мужчин, следует из данных компании HeadHunter, которая проанализировала 400 000 российских резюме с сентября по ноябрь 2015 г. в Москве по просьбе «Ведомостей» (рисунок 2).

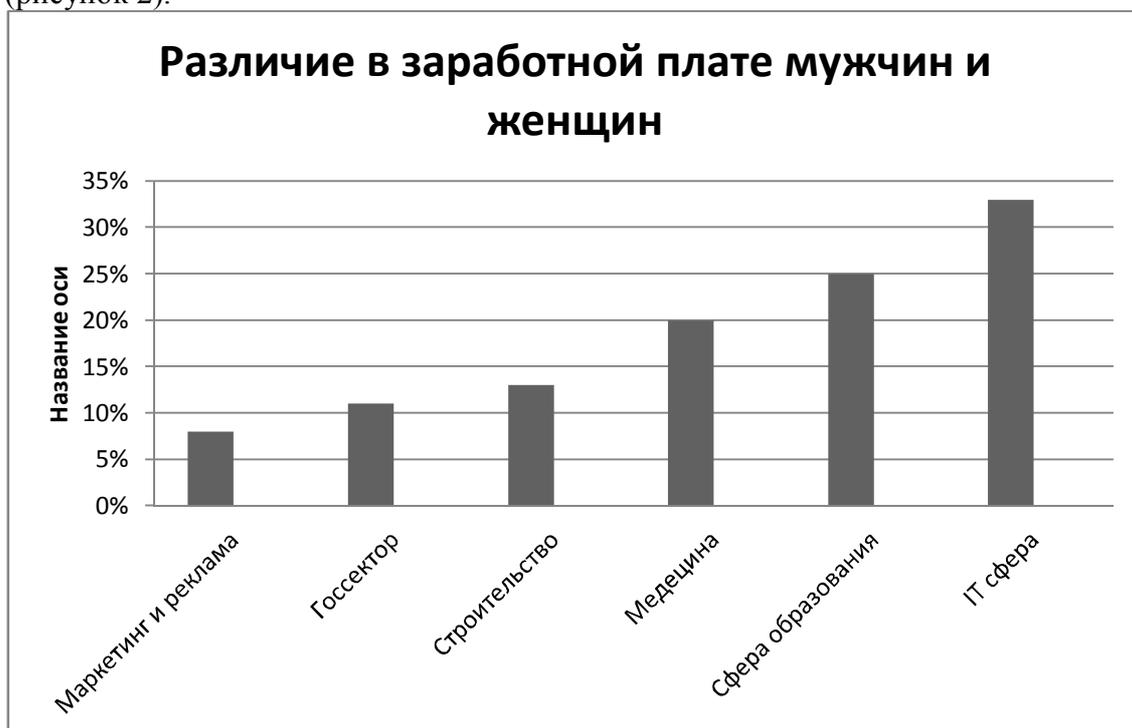


Рисунок 2 – Различия в заработной плате мужчин и женщин

Разрыв в показателях занятости мужчин и женщин объясняется также отчасти существенными различиями в возрасте выхода на пенсию. В России пенсионный возраст был установлен на отметке 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин еще в 1939 г. и с тех пор не изменялся. В свою очередь ОЭСР предполагает, что большинство государств-членов Организации будут вынуждены установить пенсионный возраст для мужчин и для женщин - 67 лет к 2050 году. Это представляет собой увеличение пенсионного возраста относительно текущих показателей на 3,5 года в среднем для мужчин и 4,5 года для женщин.

В Докладе G20 отмечается, что для достижения целей G20 - обеспечения сильного и устойчивого роста - необходимо развитие гендерного равенства в сфере труда, как одного из ключевых инструментов увеличения рабочей силы. Демографические прогнозы ОЭСР показывают, что если уровень занятости мужчин и женщин останется на нынешнем уровне, показатели работающего населения снизятся почти на 10% в Германии, Японии, Испании и России к 2025 г. Увеличение занятости женщин станет дополнительным импульсом экономического роста: по прогнозам экспертов, обеспечение равнозначности показателя занятости женщин показателю занятости мужчин позволит за счет этого фактора достичь ежегодных

темпов прироста ВВП на душу населения, равных 0,6% в среднем по странам ОЭСР, что гарантирует увеличение ВВП на 12% к 2030 г.

Обеспечение гендерного равенства является одним из центральных вопросов деятельности ОЭСР. ОЭСР намерена продолжить работу в направлении развития инструментов «гендерно-чувствительного бюджетирования» которое учитывает гендерный аспект на всех этапах планирования бюджетного процесса. Гендерное бюджетирование позволяет определить не только, сколько денежных средств было потрачено на мужчин и на женщин, но и показывает, как это было реализовано. Таким образом, гендерное бюджетирование способствует повышению подотчетности и прозрачности доходов и расходов.

Устранение гендерного неравенства во всех сферах общественной жизни позволяет снизить социальную напряженность и обеспечить стабильность финансовой системы государства благодаря использованию потенциала женщин.

В 2015 году в Пакистане был обнародован доклад о положении женщин в сегодняшнем мире, подготовленный структурой ООН по вопросам гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин, более известной под названием «ООН-женщины».

Одним из центральных вопросов доклада стал вопрос трудоустройства женщин. При том, что число женщин с высшим образованием достигло исторического максимума, положение с их трудоустройством выглядит плачевно. Заканчивая с отличием ВУЗы, молодые девушки не могут найти работу, хотя они все чаще опережают молодых людей, особенно в таких дисциплинах, как медицина и математика. Даже те, кому удалось устроиться на работу, не всегда могут чувствовать себя уверенно из-за социальной незащищенности.

Особенно остро этот вопрос стоит в развивающихся странах, где женщины занимают 75 процентов должностей, не защищенных юридическими обязательствами со стороны работодателя.

В докладе отмечается, что и в развитых странах ситуация гендерного равенства также далека от идеальной.

Так, например, в Швеции и во Франции женщины зарабатывают меньше мужчин на 31 %, в Германии – на 49 %, а в Турции разница в зарплате составляет целых 75 % (рисунок 3).

По мнению авторов доклада, основными мерами по борьбе с гендерным неравенством должны стать обеспечение женщин во всем мире правами на хорошую работу

Проблема обеспечения гендерного равенства носит комплексный характер, и для поиска путей ее решения задействованы такие рабочие органы:

- ОЭСР, как Комитет по содействию развитию;
- Комитет по государственному управлению;
- Комитет по политике в сфере образования;
- Комитет по труду, занятости и социальным вопросам;
- Комитет по промышленности, инновациям и предпринимательству и др.

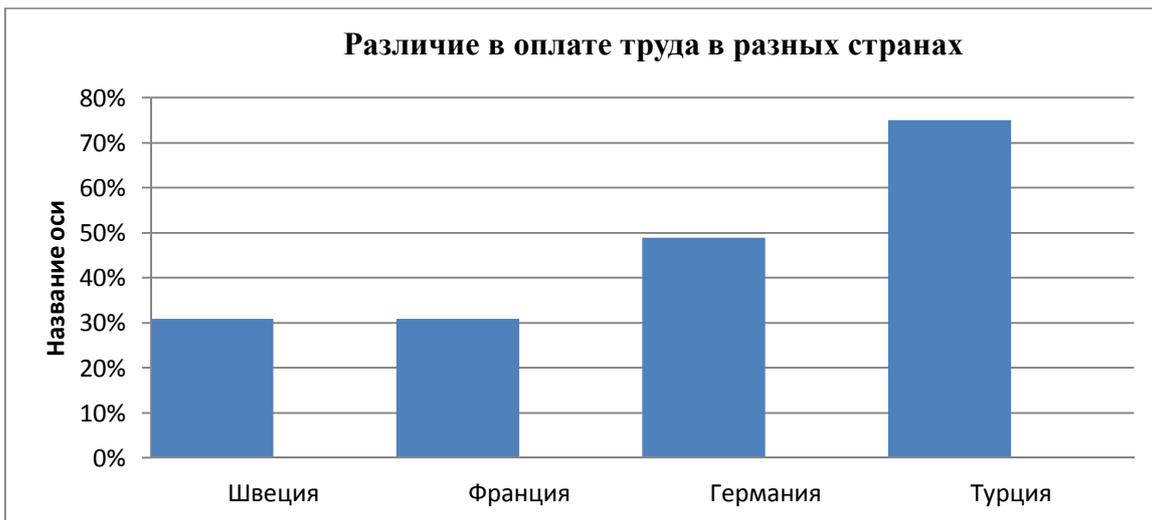


Рисунок 3 – Различия в оплате труда в разных странах

Помимо ОЭСР, аспектами содействия гендерному равенству занимаются ООН, Всемирный банк, МВФ, ЮНЕСКО, МОТ. В рамках ЕС созданы Европейская комиссия по вопросам гендерного равенства и Европейский институт гендерного равенства.

С другой стороны, если обратить внимание на сторону, то можно отметить, что 66% судейского корпуса России составляют представительницы женского пола. Одной из причин численного преобладания женщин среди судей является то, что рекрутинг из внутреннего аппарата выступает ресурсом для пополнения состава судей. В аппарат суда в подавляющем большинстве приходят работать женщины, так как условия работы не престижны для мужчин. Правда, преобладание женщин сохраняется лишь до определённого уровня. На самом веру власть принадлежит мужчинам. К сожалению, история знает немало случаев, когда превращение профессии в женскую приводило к негативным последствиям: снижалась зарплата, падал престиж, ухудшались условия труда (рисунок 4).



Рисунок 4 – Доля женщин-судей

Игнорирование Россией вопросов соблюдения гендерного баланса не позволяет обеспечивать учет интересов всех социальных групп, осуществлять бюджетное планирование, направленное на сокращение гендерного разрыва и способствующее увеличению включенности женщин в социальную жизнь, что существенно образом ослабляет конкурентоспособность российской экономики.

Мужчины и женщины должны иметь равные права и свободы и равные права для их реализации.

Список литературы и источников:

1. «Экономическое развитие России». Автор Александра Коваль. Том 22 №7 июль-август 2015г.
2. Словарь философских терминов/ научная редакция профессора В.Г. Кузнецова – М. ИНФА-М, 2005.-XVI, 731с.
3. Живой научно-популярный журнал фестиваля науки. Журнал «Кот Шрёдингера» №1-2 [15-16] январь-февраль 2016г.
4. Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/>
5. Электронный ресурс: https://slon.ru/economics/gendernoe_neravenstvo

В.В. НОВИНСКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ХРОНОЛОГИЯ И ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Аннотация. В статье представлен хронологический обзор экономических кризисов Советского периода и современной России, определены их типы с точки зрения существующих подходов к классификации экономических циклов.

Ключевые слова: кризис, экономический цикл, макроэкономическая стабильность.

Annotation. The article presents the chronological review of economic crises of the Soviet period and modern Russia, their types from the point of the existing approaches to classification of business cycles.

Key words: crisis, business cycle, macroeconomic stability.

В данной статье мы собираемся рассмотреть и разобраться, к какому виду кризисов относится кризис в России, который происходит на сегодняшний день, и возможность повторения подобного кризиса, возможные его предпосылки.

Актуальностью данной статьи является то, что время от времени происходят новые экономические кризисы и в настоящее время Россия так же находится в стадии кризиса.

По проблематике кризиса можно выделить макро- и микрокризисы. Макрокризису присущи довольно большие объемы и масштабы проблематики. Микрокризис захватывает только отдельную проблему или группу проблем.

Нынешняя ситуация в экономике России относится к проблематике макрокризису, который охватывает многие страны.

Главной особенностью кризиса является то, что он, будучи даже локальным или микрокризисом, как цепная реакция, может распространяться на всю систему или всю проблематику развития. Потому что в системе существует органическое взаимодействие всех элементов и проблемы не решаются по отдельности. Но это возникает тогда, когда нет управления кризисными ситуациями, или наоборот, когда осуществляется намеренная мотивация развития кризиса.

К краткосрочным (малым) циклам относят циклические явления продолжительностью 3-3,5 года. Эти циклы получили название циклов Дж. Китчина. В рамках малого цикла происходит обновление отдельных элементов основного капитала, т. е. средств производства, а цикличность подобного характера обуславливается возможным дисбалансом спроса и предложения на потребительском рынке. Ликвидация подобных дисбалансов требует до 3,5 лет, тем самым и закладывается продолжительность данного экономического цикла.

К среднесрочным циклам относят так называемые промышленные (или классические) циклы (циклы Маркса-Жугляра) и строительные циклы (циклы С. Кузнецова). Продолжительность промышленного цикла составляет 8-12 лет. Про-

мышленный цикл связан с обновлением основного капитала и, соответственно, с инвестициями. Обновление основного капитала и инвестиции дают толчок для развития данного цикла. Считается, что промышленный цикл связан с дисбалансом спроса и предложения, но уже не на рынке потребительских благ, а на рынке средств производства. Ликвидация этого дисбаланса требует создания и внедрения новой техники, что обычно происходит с периодичностью в 8-12 лет. Строительные циклы связаны с жилищным строительством и ситуацией на рынке некоторых видов сооружений, в частности с колебаниями спроса и предложения на рынке жилья и на рынке сооружений. Немаловажное значение здесь имеют пессимистические и оптимистические настроения людей. Продолжительность этого цикла составляет 15-20 лет, в течение которых происходит обновление жилых зданий и производственных сооружений.

К долгосрочным циклам относят циклы Н. Кондратьева, речь идет о так называемых длинных волнах Кондратьева (45-50 лет). Считается, что приблизительно раз в 45-50 лет все рассмотренные выше циклы совпадают в своей кризисной фазе, накладываясь друг на друга. Существование длинных волн ученые-экономисты связывают с множеством факторов - с крупными научно-техническими открытиями, демографическими процессами и процессами в сельскохозяйственном производстве, с накоплением капитала для создания новой инфраструктуры в экономике.

В послевоенный период в экономике бывшего СССР можно выделить два больших цикла, совпадающих по времени протекания с циклами Кузнеця, реально же эти циклы являлись циклами Маркса-Жугляра, только с очень серьезным сдвигом по фазам во времени - два раза, что объясняется особенностями развития цикличности в плановой экономике.

Кондратьев Н.Д. объяснял длинные циклы неодинаковой продолжительностью функционирования различных элементов основного капитала. Наиболее она велика у элементов инфраструктуры (каналы, плотины, железные дороги, мосты, морские причалы и т. д.) Их обновление осуществляется периодически, толчками, что связано с крупными техническими переменами в производстве и требует масштабных затрат. По мнению Кондратьева, начало каждого нового большого подъема связано с массовым внедрением в производство новых технологий. Так, подъем в первом большом цикле был связан с промышленной революцией в Англии, во втором - с развитием железнодорожного транспорта, в третьем - с внедрением электроэнергии, в четвертом - с автомобилестроением. Современные исследователи чаще всего выделяют пять больших циклов. Причем начало пятого цикла приходится на вторую половину 80-х – 90-е гг. в России. К технологическим предпосылкам пятого цикла относят развитие электроники, компьютерной, микропроцессорной техники, биотехнологий. Крупные научно-технические открытия предполагают огромные инвестиции, и начинается значительная повышательная волна, а когда исчерпывается потенциал этих открытий и достижений, начинается понижательная волна деловой активности.

Экономический кризис 1900-1901гг. был спровоцирован экономическим вмешательством в конце XIX века. Обозначился спад производства, а некоторые виды промышленности, такие как металлургия, химическая и электрическая, а также строительная попросту встали. Кризис был особо характерен для России и США, но крайне быстро вовлек и другие территории: Великобританию, Германию, Австрию и др. Промышленные предприятия России, например, на тот момент только начинали свой путь развития, и им, как никому требовалась финансовая помощь, которой не было, так как объем капиталовложений был крайне сокращен. Более того, половина из этих предприятий существовали только за счет государственных заказов, что также сильно подкосило их деятельность. Но

в целом достаточно быстро наметились признаки улучшения состояния дел, и, несмотря на глубину поражения, странам удалось за короткий период вернуться к прежнему экономическому ритму.

В начале XX в. (1900-1903 гг.) Россия была уже охвачена экономическим кризисом, перешедшим в длительную депрессию, продолжавшуюся с некоторыми колебаниями до 1909 г. В этот период правительство решало финансовые задачи в основном за счет увеличения государственной задолженности.

Экономический кризис 1904-1909 гг. начался на отдаленных окраинах государства. Русско-японская война прежде всего привела в расстройство хозяйственную жизнь Сибири. Но экономический кризис, вызванный войной, распространился на всю страну.

Период с 1914 по 1917 гг. принято называть «Эпохой политических рисков». Паника на российских биржах, временное прекращение торгов и внебиржевые торги предшествовали официальному закрытию биржи после февральской революции. Затем, после Октябрьской революции 1917 г., российский рынок ценных бумаг и акционерная собственность были упразднены [1]. И хотя в последующие годы были попытки возобновления рыночных отношений (новая экономическая политика – НЭП), в экономике доминировало административное регулирование, директивное распределение продукции и национализация собственности.

С 1990-х гг. российская экономика испытывала влияние необычного для мирного развития стран Запада кризиса недопроизводства, истоки которого в постоянном дефиците средств производства для гражданских отраслей хозяйства и предметов потребления.

Экономический кризис 1998 г. был одним из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Причины этого кризиса кроются в постоянном ухудшении финансовой ситуации, в том числе в постоянном увеличении внешнего и внутреннего долга и сокращению возможностей по его ликвидации [2]. Поводом к возникновению кризиса стали два внешних фактора: резкое снижение мировых цен на товары топливно-энергетического комплекса (основной статьи российского экспорта) и кризис в Юго-Восточной Азии 1997 г. Кризис выразился в девальвации рубля в 2,5-3 раза, затем в дефолте, моратории на обязательства российских банков-резидентов перед нерезидентами. Произошел значительный рост цен (за август-сентябрь – на 44%).

Кризисы начала XX в. и кризис 2008-2009 гг. при всем их различии имеют и некоторые общие черты:

- в основе кризисных явлений в России лежит сильная зависимость от глобальной экономики. Россия вовлечена в глобальную экономику (в качестве сырьевого донора) и зависит от всех ее колебаний.

- чем глубже становился кризис на развитых рынках, тем значительнее отток капиталов из России.

- усиление деградации потенциала российской промышленности.

- смещение экономической активности из производственной сферы в сферу обращения.

- закрытие многих предприятий и рост безработицы.

- крайне уязвимое положение российского банковского сектора.

- создание кредитного ажиотажа. Сомнительная эффективность многих инвестиционных проектов, начатых на волне бума, но не способных выдержать кризис.

- увеличение процентной ставки.

- недостаток ликвидности в банках.

- неплатежи по кредитам.

- биржевой кризис, или падение фондового рынка.

- наращивание корпоративного внешнего долга.

В 2014 г. российская экономика столкнулась с серьезным валютно-финансовым кризисом, грозящим перерасти в глубокий экономический кризис. На протяжении всего года происходило снижение темпов роста ВВП, а к его концу этот показатель, впервые с 2009 г., перешел в область отрицательных значений. Рубль потерял 70% своей стоимости. Более сильное обесценение национальной валюты произошло только на Украине, где идет гражданская война.

Еще в начале 2014 г. большинство прогнозов были вполне оптимистичными. В январе министр экономического развития говорил, что экономика прошла низшую точку в третьем квартале 2013 г., а сейчас «наметились обнадеживающие симптомы», в частности, в промышленности и сельском хозяйстве. Европейский банк реконструкции и развития предсказал рецессию в России только в сентябре.

В настоящее время интерес ученых по данному вопросу продолжительно-сти и периодичности кризисов не утихает.

Список литературы и источников:

- 1 Абушахманова Ю. В. Экономический кризис: эволюция, действительность, прогнозы // Молодой ученый. - 2014. - №4. - С. 441-446.
- 2 Бовыкин В.И. К вопросу о роли иностранного капитала в России. - Вестник Московского университета, серия IX, История, 1964, № 1, с. 82-83.
- 3 Виссарионов А. «Уроки кризиса» // Экономист, 2010, №2, с.15-22;
- 4 Ковалев В.В., Финансовый анализ: методы и процедуры. Финансы и статистика. - М.: ЮНИТИ, 2011. - 12 - 23 с.;
- 5 Казаков А.В., Минаева Н.А., Экономика - М.: ЮНИТИ, 2008. - 448 с.;
- 6 Коварда В. В., Васильева З. А. Сущность и хронология финансово-экономических кризисов в России // Молодой ученый. - 2014. - №2. - С. 458-460.
- 7 Курс экономической теории под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой- М.: Инфра-М, 2009. - 325 с.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Р.И. СМАГУЛОВА

к.э.н., доцент Инновационного Евразийского университета, г. Павлодар, Казахстан

И.Н. ШАМРАЙ

к.э.н., доцент Кубанского социально-экономического института

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА: КОРЕЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация. Рассматриваются вопросы партнерства государства и частного бизнеса для реализации важных проектов социально-экономического развития страны. Особое внимание уделяется возможности применения положительного опыта Кореи.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, реализация проектов, корейский опыт.

Annotation. There are questions of partnership of the state and private business for implementation of important projects of social and economic development of the country. The special attention is paid to a possibility of application of positive experience of Korea.

Key words: public-private partnership, implementation of projects, Korean experience.

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) представляет собой институциональный организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны и отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во многих странах мира, широкое распространение его в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать такую форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной экономики.

Государственно-частное партнёрство стало неотъемлемым инструментом развития инфраструктурного сектора экономики многих стран мира. При современном технологическом мировом развитии затраты на создание и содержание инфраструктуры составляют существенно высокую долю в общем объеме государственных расходов. Объективно эти расходы имеют тенденцию роста наравне с экономическим развитием страны, а при лучших сценариях развития – с опережением. Механизм финансирования проектов через ГЧП позволяет государству передать существенную долю инвестиционной нагрузки в руки бизнеса, при этом сохраняя за собой контроль за общей стратегией инфраструктурного развития.

Суть ГЧП – заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства. В проектах ГЧП государственный сектор устанавливает параметры и стандарты для объектов инфраструктуры и общественных услуг, а частный сектор берет на себя, например, обязательства по разработке, строительству, финансированию объекта и управлению им в соответствии с этими параметрами или берет на себя обязательства по соблюдению соответствующих требований при предоставлении услуг. Взамен частный сектор получает от государства/потребителей оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов.

Для Казахстана можно определить следующее понятие ГЧП. Государственно-частное партнерство - это совокупность среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государственным и частным сектором по предоставлению общественно-значимых работ и/или услуг по проектированию; финансированию; строительству; реконструкции; реабилитации; эксплуатации; обслуживанию объектов на условиях соблюдения основных принципов ГЧП.

Республика Корея, Индия и Япония занимают лидирующие позиции по развитию государственно-частного партнерства среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона, благодаря своей надежной институциональной и нормативной базе.

«Корейское чудо» - так говорят о фантастическом рывке экономики Южной Кореи вперед, и этот рост был достигнут благодаря нескольким факторам:

- обучение и формирование кадрового резерва;
- заимствование и внедрение лучшего опыта других стран;
- ориентир на конечный результат – производство.

Уже тогда корейские власти понимали, что для достижения амбициозных планов нужна экономика будущего, необходимо открыть двери перед инвесторами и уже вместе с ними создавать блага, на основе государственно-частного партнерства. Для этого власти проработали надежную институциональную и нормативную базы.

Законодательная база по вопросам ГЧП в настоящее время в Республике Корея четко определяет критерии отбора проектов для разработки и внедрения. Государство намерено привлечь частный капитал в те отрасли, которые особо нуждаются в дополнительных инвестициях для общественных нужд в государственном секторе. Здесь принципами выбора ГЧП-проектов являются:

- ограничение только типами проектов, определенных в Законе о ГЧП;
- соответствие средне- и долгосрочным планам и национальным инвестиционным проектам;
- приносит больше выгод в сравнении с традиционными проектами государства, которые имеют определенные бюджетные ограничения;
- реализация проекта должна быть выгодна с точки зрения анализа затрат и выгод для национальной экономики;
- проект облегчает обязательства государства и улучшает качество оказания услуг;
- проекты вида «строительство-передача-аренда» должны быть инициированы частным сектором.

В зависимости от структуры основными видами ГЧП-проектов в Южной Корее являются «строительство-передача-эксплуатация» (ВТО) и «строительство-передача-аренда» (ВТЛ).

В соответствии с контрактами «строительство-передача-эксплуатация» (ВТО) частный сектор строит инфраструктурные объекты, передает во владение государству после завершения строительства и эксплуатирует объект до возврата своих инвестиций путем сбора платежей. Данный вид контрактов используется для строительства автодорог, железных дорог, портов и т.п.

Контракт на «строительство-передача-аренда» (ВТЛ) является способом привлечения частных инвестиций, в рамках которого частный сектор проектирует, строит и эксплуатирует инфраструктурные сооружения, а государственный сектор осуществляет платежи за услуги, оказываемые компанией, которая позволяет бизнесменам вернуть свои инвестиционные и эксплуатационные расходы.

Контракт «строительство-передача-аренда» (ВТЛ) используется государством для строительства социальной инфраструктуры, по которым платежи выше определенного уровня затруднительно взимать с потребителей. Таким образом,

возврат инвестиций частного сектора осуществляется правительственными выплатами в течение эксплуатационного периода, который может составлять от 10 до 30 лет.

В Республике Корея в зависимости от инициации проекта ГЧП они подразделяются на две категории «запрашиваемые» и «незапрашиваемые».

Когда проект «запрашиваемый», уполномоченный орган, центральные или местные власти управления определяют потенциальные проекты ГЧП и запрашивают заявки на подачу предложений от частного сектора.

Таблица 1 - Характеристика методов ВТЛ и ВТО

	ВТО	ВТЛ
Возврат инвестиций	плата с потребителей	платеж государства
Тип объектов	автодороги, ж/д-дороги, объекты окружающей среды.	школы, жилищное строительство, объекты социальной инфраструктуры.
Проектные риски	относительно высокие	относительно низкие
Окупаемость	относительно высокая	относительно низкая

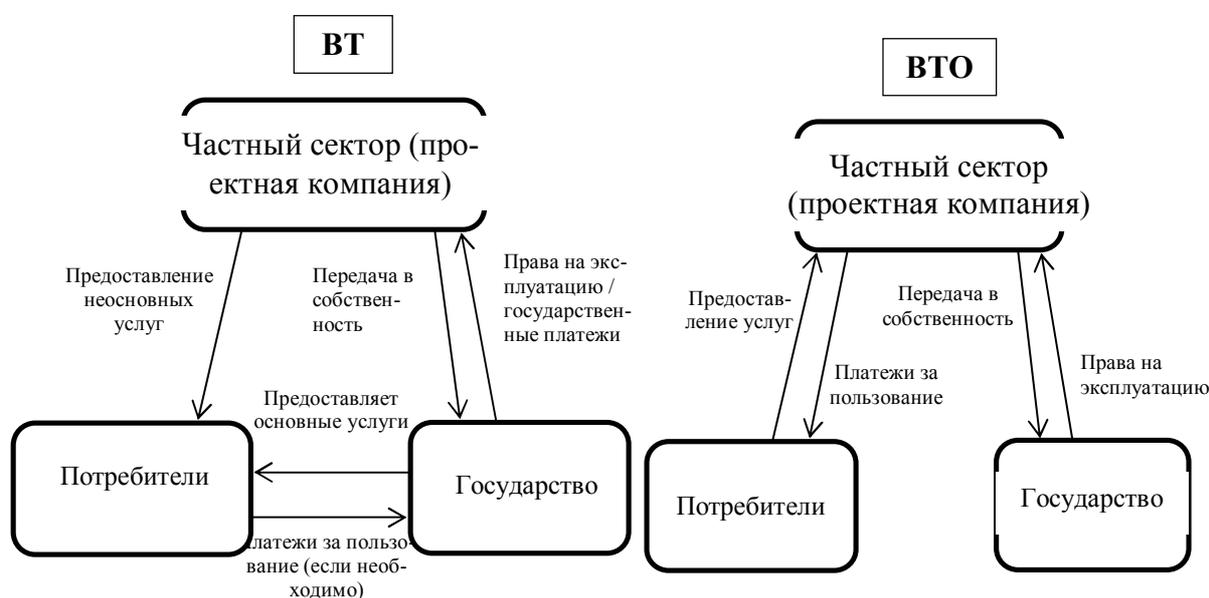


Рисунок 1 - Структура контрактов ВТЛ и ВТО

В случае «незапрашиваемого» проекта частный сектор определяет потенциальный проект для ГЧП и запрашивает дальнейшие действия у уполномоченного органа. Концессионер определяется по результатам конкурса, где первоначальный заявитель может получить дополнительные очки в процессе оценки заявок.

Вполне очевидно, что государство оказывает государственно-частному партнёрству всемерную поддержку. В Корее это воплощается в следующих мерах:

- право экспроприации земли;
- субсидии при строительстве;
- гарантии минимального дохода и возврат избыточных доходов;
- разделение рисков между государством и частным инвестором;
- инфраструктурный фонд взаимных инвестиций;
- инфраструктурный фонд гарантирования кредитов;
- налоговые преференции;
- компенсация за досрочное расторжение контракта.

Анализ ГЧП-проектов в Республике Корея показал, что их реализация положительно отразилась на потребителях и государстве. Основные результаты включают следующее:

- плата для конечных потребителей ГЧП-проектов со временем приблизилась к стоимости услуг государственных объектов;
- прибыль частного сектора сузилась до приемлемого уровня в связи с повышенной конкуренцией на стадии тендерного процесса;
- уровень гарантированного минимального дохода, предоставляемый государством, со временем снизился;
- концессионные соглашения стали больше учитывать интересы потребителей и снижать неопределенности и риски для частного сектора и для государства;
- ГЧП-проекты снижают как стоимость, так и сроки строительства объектов.

Для того, чтобы понять, почему, несмотря на всю очевидную потребность в ГЧП, оно с трудом пробивает себе дорогу в России, необходимо выделить главное, что противоречит развитию ГЧП.

Суть этого объективного противоречия состоит в следующем: собственником значительной части производственной и социальной инфраструктуры, основных фондов, земли и недр в стране является государство, а оператором этой собственности в большинстве случаев выступают частные компании. При этом каждая из сторон преследует свои цели, выстраивает свою стратегию, не всегда ориентируясь на создание стройной легитимной системы отношений (законодательство, нормативная база, механизмы управления, контроля, разрешения споров и пр.)

Кроме того, на пути ГЧП в России стоит ряд концептуальных препятствий.

Первое. Ввиду исключительного и в подавляющем большинстве случаев вполне обоснованного недоверия к государству российский бизнес предпочитает работать только на условиях собственности. Он не обладает опытом работы с государством на иных условиях и не понимает, как и во имя чего он мог бы финансировать собственность, принадлежащую государству. Максимум на что пока согласен частный предприниматель – это реализация крупных производственно-инфраструктурных проектов, когда частные компании строят объекты своей собственности, а государство – своей.

Второе. Недостаточное внимание со стороны государства и бизнеса к современным схемам проектного финансирования объектов ГЧП. За время рыночных реформ российское правительство пока не выработало приемлемой и активно применяемой на Западе системы гарантирования и страхования частных инвестиций, которые бы вкладывались в объекты государственной собственности.

Третье. Отсутствие комплексной долгосрочной программы территориального развития и размещения производительных сил, учитывающей интересы и возможности как государственного, так и частного секторов экономики. Частные компании имеют свои планы развития, и для них государственная стратегия не обязательный для выполнения документ.

По существу, выполнению всех отраслевых стратегий развития мешает сложность прогнозирования развития ситуации на мировых и отечественном финансовых и товарных рынках на средне- и долгосрочную перспективу в условиях мирового кризиса и отсутствия реально работающей системы финансирования совместных государственно-частных проектов. Создание и реализация программ комплексного территориального развития благотворно скажется на перспективах привлечения частного сектора к решению социально-экономических задач на общегосударственном уровне.

В Республике Казахстан складывается аналогичная ситуация. Правовая основа, регулирующая государственно-частное партнерство в Казахстане предлагает инвесторам такой инструмент, как концессия. Концессии являются наиболее актуальной формой ГЧП во многих странах мира. Это можно объяснить наиболее сбалансированным распределением рисков в концессионных соглашениях по сравнению с другими формами ГЧП.

В целях расширения круга участников в проектах ГЧП в Казахстане предполагается следующее:

- внедрение новых форм государственно-частного партнерства – институциональное и контрактное;
- расширение сферы применения государственно-частного партнерства за счёт отраслей, не генерирующих достаточный денежный поток (наука, образование, здравоохранение, спорт, ЖКХ) и высокотехнологичных отраслей;
- внедрение новых моделей контрактного ГЧП (создание объекта концессии и передача его в государственную собственность, совместная деятельность концессионера и концедента, доверительное управление и аренда, пользование частным объектом концессии для общественных нужд, смешанные контракты);
- внедрение принципов ГЧП при передаче объектов в государственной собственности в доверительное управление и содержание, имущественный наём;
- создание привлекательных условий для частного сектора по инвестиционным проектам, имеющим социальную направленность, деятельность которых не предусматривает получение прибыли, путем возмещения не только инвестиционных, но и эксплуатационных расходов концессионера и выплата вознаграждений;
- внедрение системы двухэтапного проведения конкурса по выбору потенциального концессионера.

Кроме того, предоставив частной компании право создания, реконструкции, эксплуатации объекта государственной собственности с использованием механизма государственно-частного партнерства, государство получит квалификацию, опыт, технологию ноу-хау частного сектора, а также передачу части рисков по проекту частному сектору, развитие внутренних рынков капитала и банковского сектора.

Данные меры позволят наращивать инновационный потенциал взаимодействия государства, бизнеса и науки, будут содействовать развитию инфраструктуры и обеспечат доступ населения к более качественным услугам.

Во всем мире наблюдается разный уровень развития ГЧП, что приводит к отсутствию единого подхода к пониманию механизмов и процессов ГЧП в разных странах, что в свою очередь влияет на процесс выработки нормативно-правовой базы для реализации проектов ГЧП. Кроме этого отсутствует единый международный информационный источник практики ГЧП, который мог бы содействовать консолидации взаимодействия между участниками ГЧП разных стран. Отсутствие единого международного информационного поля практики ГЧП, сопровождаемого фактами различного уровня развития ГЧП в странах, влечет за собой низкий уровень понимания процессов ГЧП и консолидированного взаимодействия между различными участниками ГЧП, что в свою очередь необходимо для последующей выработки унифицированной нормативно-правовой базы. Также не маловажен факт потери времени инвестором на изучение ГЧП различных стран с учетом национальных особенностей, с чем обычно он сталкивался при вхождении на рынок новой страны.

Список литературы и источников:

1. Государственно-частное партнерство. - Астана, 2013. – 140 с.
2. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия. науч. ред. А.Н. Шохин. - М. : НИУ ВЭШ, 2011.

Д.М. ДОМНИЦКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

В.В. АНТОШКИНА

аспирант кафедры международного туризма и менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. географ. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Аннотация. В статье рассматривается управление инновационной и инвестиционной деятельностью в региональных экономических системах. Возрастающая необходимость в радикальном обновлении управления регионом обуславливается также быстрыми изменениями как внешней, так и внутренней среды региона и потребностью адаптации к изменившимся условиям развития. Для реализации инновационной модели развития региона необходимо органически объединить такие направления и сферы деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, региональные экономические системы.

Annotation. The article discusses the management of innovative and investment activity in regional economic systems, the increasing need for radical updating of the control region due to the rapid changes in both external and internal environment of the region and the need of adaptation to the changing conditions of development. For the implementation of innovative development model of the region should organically combine such areas and spheres of activity.

Key words: innovative activity, investment activity, regional economic system.

На современном этапе развития общества формирование и становление инновационной экономики регионов России является необходимым условием их устойчивого развития, повышения уровня и качества жизни населения. В связи с этим возникает потребность в разработке и применении такого типа регионального управления, которое бы адекватно соответствовало рыночным условиям хозяйствования в связи с переходом от сырьевой модели развития экономики страны к инновационной.

Возрастающая необходимость в радикальном обновлении управления регионом обуславливается также быстрыми изменениями как внешней, так и внутренней среды региона и потребностью адаптации к изменившимся условиям развития. Для реализации инновационной модели развития региона необходимо органически объединить такие направления и сферы деятельности, как развитие науки и образования, использование достижений научно-технического прогресса, формирование системы финансирования научных разработок и опытно-конструкторских работ, создание благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса в регионе, реализация программ федерального правительства по развитию региональных инновационных процессов, обновление нормативно-правовой базы регионального управления [1].

Такой информационно-инновационный комплекс становится ядром формирования высокотехнологичных отраслей и наукоемких услуг, в основе которых лежат инновации. Он может быть создан в результате внедрения нового механизма управления, ориентированного на организацию инновационной деятельности и реализацию инновационных процессов в региональной экономике. Все вышеиз-

ложенное подтверждает необходимость, значимость и своевременность проведенного исследования.

Концепция региональных систем инноваций основывается на перспективе новшества, признавая вклад подсистемы производства знаний, регулирующего контекста и предприятий в инновационной работе области. Актуальность статьи в том, что обосновываются оценки инновационно-инвестиционной деятельности для создания региональных систем инноваций, продвижения технологического развития экономики, [2] более эффективной передачи знаний и создания конкурентных преимуществ.

Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в регионе является одним из основных средств обеспечения его эффективного развития, что связано с превращением инновационной деятельности в один из решающих факторов экономического роста. В последние годы концепция региональных систем инноваций развилась в широко используемую аналитическую структуру, создающую эмпирическую основу для выработки политики управления инновационной деятельностью. Подходы, использующие эту структуру, остаются неоднозначными в таких ключевых вопросах, как территориальные параметры новшества, формы финансирования развития новшеств, роль институтов или институционального контекста в появлении и поддержании региональных систем инноваций. Именно развитие концепций региональных систем инноваций привело к увеличению интенсивности международной конкуренции в глобальной экономике, выявлению недостатков традиционных региональных моделей развития и политики и появлению успешных групп фирм и отраслей промышленности во многих регионах мира. Одним из результатов было повторное открытие многими учеными важности регионального масштаба и специфичных региональных ресурсов для стимулирования развития технологий и конкурентоспособности в регионах. Инвестиционно-инновационные процессы могут привести к региональным конкурентным преимуществам, если они основаны на таких специализированных ресурсах, как трудовые, научные, социальные, культурные и др. Иными словами, региональное развитие основывается на способности к технологическим новшествам и «институциональном обеспечении» [5].

Регион считается самым оптимальным масштабом для исследования экономики, основанной на инновациях. Можно выделить три основных раздела теории, описывающей региональные системы инноваций:

- 1) взаимодействия между различными участниками в процессе инноваций, особенно между пользователями и производителями, а также между бизнесом и более широким исследовательским сообществом;
- 2) роль институтов технологического развития, степень их институциональной «вложенности» в систему производства;
- 3) социально-экономический эффект развития высокотехнологичных отраслей для экономики региона.

В целом региональные инновационные системы не имеют общепринятых определений, но обычно понимаются как ряд взаимодействующих частных и общественных интересов, формальных учреждений и других организаций, которые функционируют согласно организационным и институциональным правилам и отношениям, способствующим появлению, использованию и распространению знаний. Основным фактором является то, что этот набор участников производит и распространяет системные влияния, которые поощряют фирмы развивать определенные формы капитала, социальные отношения, нормы, ценности и взаимодействия в пределах региона для укрепления его способности к технологическому, инновационному развитию и конкурентоспособности [3].

Социальный аспект инноваций обращается как к внутреннему коллективному процессу обучения (например, производство, маркетинг, коммерциализация), так и к внешнему сотрудничеству с «поставщиками» знания, финансами, системой обучения и т.д.

С региональной точки зрения новшество ограничено местным масштабом и взаимосвязано с ним. Региональная система характеризуется сотрудничеством в инновационной деятельности между фирмами и организациями, создающими и распространяющими знания, такими как университеты, различные учебные заведения, агентства, занимающиеся передачей технологий. Необходимо разработать системы взаимодействия фирм с институтами, генерирующими идеи и финансирующими развитие инноваций, при этом в центре внимания должны находиться отрасли промышленности, активность которых в бизнесе во многом зависит от инноваций (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система регионального развития

В существующих моделях управление инновационной привлекательностью региона осуществляется с учетом трех групп факторов:

- факторы, отражающие потенциал территории региона, складывающийся из ресурсных, экологических составляющих и человеческого потенциала;
- факторы, характеризующие эффективность использования этого потенциала путем высокой производительности и рыночной активности;
- факторы, позволяющие оценить степень выраженности в регионе инновационной экономики, уровень развития современных технологий и качество инновационных решений [4].

По мнению многих специалистов, данные факторы не в полной мере отражают уровень инновационного развития экономики региона. В условиях неопределенности, сопутствующей инновационной деятельности, возникает необходимость в разработке таких методов ее оценки, которые обеспечивали бы анализ процессов реализации нововведений. Результативность инновационной деятельности напрямую зависит от того, насколько точно произведена оценка и экспертиза риска, а также от того, насколько адекватно определены методы управления им.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие направления предпринимательства, сопряжена с неопределенностью и связанным с ней риском. Поэтому этап построения системы управления рисками должен быть на первом плане в управлении любым предприятием. От успешности решения данной задачи зависят результаты реализации всего инновационного проекта. Трудно предвидеть, какая инновация будет иметь успех на рынке, а какая не будет пользоваться спросом. В связи с тем, что в данной работе инновационный потенциал рассматривается не только как возможность появления инновации, но и как воз-

возможность ее реализации, то он должен учитывать основные экономические характеристики: насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели. В качестве составляющих инновационной привлекательности регионов можно принять две основные самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал и риск.

Инвестиционный потенциал региона отображает ряд необходимых частных потенциалов (каждый из которых, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей): ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского.

Величина риска показывает вероятность потери инновации и дохода от ее реализации. Выделяются следующие виды риска: экономический, финансовый, политический, социальный, экологический, криминальный, законодательный [3].

Для расчета инновационной привлекательности региона, помимо показателей инвестиционного потенциала и риска, необходимо добавить элемент, характеризующий уровень развития сотрудничества в инновационной деятельности между фирмами и организациями, создающими и распространяющими знания, финансирующими развитие инноваций и реализующими их в производстве:

$$I = I_n * K, \quad (1)$$

где: I – показатель инновационной привлекательности региона;

I_n – показатель развития социоинституциональной окружающей среды региона;

K – показатель инвестиционной привлекательности региона.

Для оценки показателя развития социоинституциональной окружающей среды выбирается регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принимается за 1. Далее относительно лидера соответствующие параметры других регионов пересчитываются в отношении по приведенной ниже формуле:

$$I_n = I_n I / I_n \max \quad (2)$$

Показатель инвестиционной привлекательности региона определяется по формуле:

$$K = k_1 \times (1 - k_2), \quad (3)$$

где: k_1 – экономическая составляющая, в долях единицы;

k_2 – рискованная составляющая, в долях единицы.

Экономическая составляющая представляет собой отношение прибыли от инвестиций к вложенным средствам:

$$k_1 = (ВРП \times (1 - Д) * (1 - Т) - И) / И, \quad (4)$$

где ВРП — валовой региональный продукт;

$Д$ – дефицит бюджета, в долях единицы (отношение дефицита госбюджета к ВРП);

$Т$ – средняя ставка налогообложения;

$И$ – объем инвестиций.

Рискованная составляющая необходима для оценки уровня совокупного риска, должна включать как инвестиционные, так и инновационные риски и рассчитывается по следующей формуле:

$$k_2 = \sum p_i \times j_i / \sum j_i, \quad n, i=1, \quad (5)$$

где n – число показателей;

p_i – характеристика показателя;

j_i – вес показателя [4].

В ходе данного исследования было выявлено, что инновационный потенциал региональной системы рассматривается как совокупная характеристика, отражающая способность объекта к созданию, внедрению и коммерциализации ин-

новаций. Причем финансово-экономические, рискованные и институциональные составляющие являются важнейшими элементами инновационной экономики, именно они превращают новации в реальные проекты, чем обеспечивают технологический прогресс и рост региональной конкурентоспособности. Влияние государства на развитие инновационных систем по-прежнему очень велико. Во всех странах государственные решения, влияющие на инновационную деятельность, планируются и осуществляются на национальном уровне, государство все еще выступает основной регулирующей и иницирующей силой. Особенно актуальной данная задача становится сегодня, государственная поддержка в данной области может осуществляться в форме финансирования государственных программ, создания венчурных гарантийных фондов, грантовой поддержки инновационных производств, государственно-частного партнерства [1]. Необходимо государственное содействие системе оборота результатов интеллектуальной деятельности. Это предполагает стимулирование патентной активности и обеспечение последовательной защиты прав на продукты интеллектуальной собственности; инвентаризацию, оценку стоимости, оформление прав и учет продуктов интеллектуальной деятельности на государственных предприятиях, анализ возможностей их использования и разработку механизма использования.

Список литературы и источников:

1. Кузаева Т.В. Формирование механизма управления инновационной деятельностью в региональной социально-экономической системе. М., 2010.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. М., 2012.
3. Остапенко В., Фоменко Е.В. Синтез логистических систем в современных условиях // Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 53-56.
4. Сурнина Н.М. Особенности формирования регионального имущественного комплекса // Российские регионы и центр: взаимодействие в экономическом пространстве: сборник трудов / под ред. Ю.Г. Липеца. М., 2010.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2013.
6. Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л., Антошкина В.В. Влияние институтов на эффективность экономической системы. // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 2-3 (66-67). С. 216-221.

Е.Д. БЕЗУГЛАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И
ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Аннотация. В статье рассматриваются региональные особенности развития малого бизнеса, рост инвестиций, и произведен сравнительный анализ инвестиционных вложений в основной капитал малого бизнеса и индивидуального предпринимательства в Краснодарском крае.

Ключевые слова: малый бизнес, индивидуальное предпринимательство, государственная поддержка, региональная экономика, инвестиционные потоки.

Annotation. The article deals with the regional features of the development of small business, investment growth, and there is a comparative analysis of investments in the fixed capital of small business and private entrepreneurship in Krasnodar region.

Key words: small business, individual entrepreneurship, government support, region economics, investment flows.

Сфера малого и среднего бизнеса не является пока определяющей на рынке труда России. Однако этот бизнес уже сегодня играет серьезную роль в снижении темпов роста безработицы.

Наибольшее влияние малый и средний бизнес имеет на рынках, где он позволяет решать следующие задачи:

- повышение эффективности использования и распределения материальных, кадровых, организационных и технических ресурсов, увеличение производительности труда;
- активизация местного предпринимательства и развитие конкуренции, увеличение интенсивности производственных и коммерческих связей, вытеснение неэффективных производств;
- диверсификация местной экономики, развитие мелкомасштабных рынков, приближение товаров и услуг к потребителю, выравнивание уровня жизни населения;
- повышение гибкости и своевременное реагирование на изменение рыночного спроса при широком использовании местных кадровых, сырьевых и производственных ресурсов;
- создание дополнительных рабочих мест при относительно меньших затратах, чем на крупных предприятиях;
- увеличение объемов, расширение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции;
- освоение новых технологий перспективных рынков и повышение выпуска новых видов продукции;
- внедрение новых форм организации производства, финансирования и сбыта.

В настоящее время в Российской Федерации сложилась довольно непростая ситуация в области создания и поддержки малых предприятий, обусловленная следующими факторами:

- сложная система налогообложения;
- несоразмерный уровень планирования и современных навыков управления;
- неразвитые рынки деловых услуг;
- распространение и разлагающее влияние коррупции и организованной преступности.

Эти препятствия зачастую взаимозависимы и лишь усиливают друг друга, что требует принятия срочных мер в экономической политике. Российское малое предпринимательство нуждается во всесторонней поддержке, в том числе и государственной. При этом необходимо создание специальной инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса.

Руководство Краснодарского края, поддерживая передовые технологии ведения бизнеса, полностью поддерживает государственную политику в области поддержки малого и среднего бизнеса. Стратегический подход администрации края, развитое региональное законодательство, патронаж и непосредственное участие региональных властей в программах поддержки предпринимательства, задействование законодательных механизмов, развитая инфраструктура, мониторинг развития МСП, система бизнес-образования - все это позволяет развивать механизмы поддержки малого и среднего бизнеса.

В Краснодарском крае выстроена эффективная схема взаимодействия органов власти с субъектами малого предпринимательства, создана инфраструктура поддержки малого бизнеса, включающая в себя:

- краевой совет (при главе администрации Краснодарского края) и 45 муниципальных советов (при главах муниципальных образований) по предпринимательству;
- 43 центра содействия развитию малого предпринимательства;
- инновационные технопарки;
- ГУП «Краснодарский краевой инновационный центр развития малого и среднего бизнеса»;
- краевой центр бизнес-образования при Кубанском государственном университете;
- 28 сельскохозяйственных и потребительских кооперативов.

Основные направления государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса сводятся к следующему:

1) модернизация российской экономики напрямую связана с увеличением числа субъектов малого и среднего предпринимательства и их вклада в развитие экономики;

2) перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России связаны с государственной политикой содействия развитию предпринимательства, с совершенствованием законодательства по защите интересов малых и средних компаний, с поддержкой общественных организаций предпринимателей;

3) Повышение доступности для субъектов малого и среднего предпринимательства производственной, технологической, офисной инфраструктуры, а также государственного (муниципального) заказа через электронные аукционы, поддержка инновационных компаний и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, которые производят конкурентоспособную продукцию, микрофинансирование, гранты, обучающие программы.

Общемировой опыт показывает, что малый бизнес - важная часть рыночной экономики, без которой не может быть гармоничным социальное развитие. Это во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Данный сектор является имманентным внутренним элементом рыночной инфраструктуры [1].

Малыми предприятиями за обследуемый период за 2011 год вложено 11 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что в действующих ценах на 24% больше соответствующего периода прошлого года. Оборот малых предприятий составил 315,0 млрд. рублей. Кроме статистических показателей, важным результатом исследования является изучение механизма государственной поддержки организаций малого бизнеса сферы услуг, которая включает в себя помощь в получении кредитов, субсидирование затрат предпринимателей по целому ряду направлений деятельности, поддержку бизнеса на этапе старта, а также информационную и консультативную помощь. Все эти направления заложены в краевую целевую программу государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае, на которую ежегодно выделяются значительные средства [2].

Например, в 2011 году на поддержку предпринимательства было выделено свыше 364 миллионов рублей.

В целом в 2012 году в экономику края вложено 797,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал с темпом роста 102,2%, с учетом индекса дефлятора, к уровню 2011г.

В 2013 году инвестиции в основной капитал в Краснодарском крае оцениваются в сумме 861,7 млрд. рублей с темпом роста 102,2%.

В 2014 году инвестиции в основной капитал в Краснодарском крае прогнозируются в сумме 537,9 млрд. рублей с темпом роста 59%.

Основной причиной снижения объемов инвестиций в 2014 году также обусловлено завершением массового строительства олимпийских объектов и инфраструктурных проектов, связанных с подготовкой и проведением Олимпиады в городе-курорте Сочи в 2014 г.

В 2015-2016 годах в крае прогнозируется увеличение объемов и темпов роста осваиваемых инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, в том числе в 2015 году – 591,4 млрд. рублей с темпом роста 103,5%, в 2016 году – 645,9 млрд. рублей с темпом роста 102,5%. Темп роста указан с учетом индекса дефлятора по годам.

Рост инвестиций в основном связан со значительными капитальными вложениями в рамках федеральной программы "Модернизация транспортной системы России" и финансированием строительства автомобильных дорог федерального значения.

Таким образом, по показателям «Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования» и «Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 человека» в 2012 году по сравнению с 2011 годом сформировалась положительная динамика роста, на 2013 год прогнозируется также положительная динамика. В 2014 году ожидается отрицательная тенденция показателя, на 2015-2016 годы прогнозируется положительная тенденция.[3]

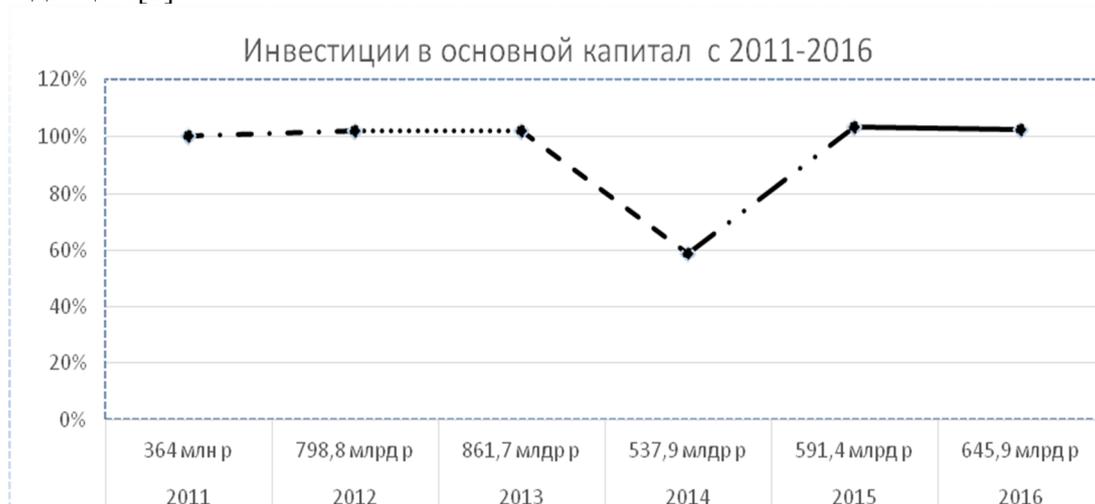


Рисунок 1- Инвестиции в основной капитал с 2011-2016

Несмотря на то, что в 2014 году наблюдалось временное снижение объемов инвестиций из-за строительства олимпийских объектов, можно наблюдать начиная с 2015 года устойчивую тенденцию к повышению экономических объемов, осваиваемых инвестиций и их темпов роста за счет источников финансирования.

Программой определены мероприятия по развитию малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2013-2017 годы, реализация которых позволит: совершенствовать систему государственной поддержки малого бизнеса в Краснодарском крае, обеспечить развитие данного сектора экономики в приоритетных направлениях социально-экономического развития Краснодарского края, а также оптимально использовать финансовые ресурсы, выделяемые на развитие малого бизнеса сферы услуг. В ее рамках для оказания помощи начинающим предпринимателям на Кубани так же была образована некоммерческая организация «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края». Целевым назначением фонда является расширение доступа субъектов малого бизнеса к кредитным ресурсам. Гарантийный фонд предоставляет поручительства в объеме до 70 % от суммы кредита, получаемого субъектами малого и среднего предпринимательства.

Оценивая текущее финансовое состояние малого бизнеса в 2013-2014 годах, 85 % опрошенных индивидуальных предпринимателей заявили, что положение неустойчивое. Основной проблемой названо то, что для развития бизнеса нет финансовых ресурсов. Причем ситуация обостряется макроэкономическим кризисом в российской экономике. Финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, в основном бизнес вынужден рассчитывать на собственные силы. 70 % респондентов заявили, что главным источником финансирования предприятия выступают личные средства собственника. 75 % опрошенных заявили об опыте использования банковских кредитов для финансирования своего бизнеса, но условия кредитования оказались невыгодными. Среди причин, по которым малый бизнес отказывается от кредита, чаще всего называют высокие процентные ставки. 59 % опрошенных считают неблагоприятную конкуренцию в регионе. Большую часть ответственности за это, судя по мнению респондентов, несет администрация, создающая преференции «своему» бизнесу. 80 % респондентов убеждены, что в случае проблем с контролирующими органами предприниматели региона не станут обращаться в суд, а постараются решить проблемы обращением к посредникам из властных структур. Кубанское предпринимательство в значительной степени интересуют институциональные факторы - функциональность институтов и стоимость их услуг. Также ему нужна своевременная и достоверная информация об изменениях условий хозяйствования в регионе.[4]

Так как Кубань является «Житницей России», то особого внимания в регионе заслуживает вопрос поддержки предпринимательской деятельности в агропромышленном комплексе. По состоянию на 1 января 2014 года в данной отрасли экономики зарегистрировано 12732 крестьянских (фермерских) хозяйства и 888 тысяч личных подсобных хозяйств. Государственная поддержка предпринимателям малых форм хозяйствования на селе предоставляется в виде субсидирования части затрат на приобретение животных, на услуги по искусственному осеменению, на строительство теплиц. Предусмотрены доплаты за реализованную малыми предпринимательскими структурами продукцию животноводства. Для многих личных подсобных хозяйств государственная поддержка дала возможность основать семейный бизнес и зарегистрировать свою деятельность как предпринимательскую. По состоянию на 1 января 2014 года в организованный сектор экономики было переведено 3996 личных подсобных хозяйств. В результате принятых мер в рамках реализации закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» малыми формами хозяйствования произведено 38 % краевого объема молока, 29 % объема мяса, 49 % яиц, 32 % плодово-ягодной продукции, 70 % овощей, 91 % картофеля.[5]

При общей нестабильности мировой экономики и внешнеполитической ситуации, развитие малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае за 9 месяцев текущего года представляется вполне благополучным. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество субъектов малого и среднего предпринимательства сегодня составляет около 280 тысяч, увеличившись на 1,2%, вследствие на 0,7%, выросло и количество рабочих мест, составив более 620 тысяч. Таким образом, реализация программных мероприятий по развитию малого бизнеса в Краснодарском крае обеспечит повышение конкурентоспособности данного сектора экономики в Краснодарском крае, будет иметь значительный мультипликативный эффект и окажет существенное влияние на общее социально-экономическое развитие Краснодарского края и рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Только совместными и системными усилиями всех уровней власти поддержка малого бизнеса сферы услуг будет действенна.

Исходя из нашей статьи можно сделать вывод, что интеграция кубанского бизнеса в общероссийскую и мировую экономику является важнейшей задачей для региональных органов власти, последовательное решение которой призвано обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Краснодарского края.

Список литературы и источников:

1. Научная библиотека КиберЛенинка: [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-funktsionirovaniya-biznes-inkubatorov-v-krasnodarskomkrae#ixzz3t082BVOG>
2. Научная библиотека КиберЛенинка: [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektiva-razvitiya-malogo-biznesa-sfery-uslug-v-krasnodarskomkrae#ixzz3t0BxjQTV>
3. Инвестиционный портал Краснодарского края: [Электронный ресурс]: http://www.investkuban.ru/dep_admref8.html
4. Научная библиотека КиберЛенинка: [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimatelstva-krasnodarskogo-kraya#ixzz3t0G7qwDc>
5. Научный журнал КубГАУ, №107(03), 2015 года: [Электронный ресурс]: URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/37.pdf>

А.О. СОЛОВЬЕВА

магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

В.В. АНТОШКИНА

аспирант кафедры мирового туризма и менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация. В данной статье дана оценка инвестиционного климата Краснодарского края, выявлены основные приоритетные направления региона, произведен расчет показателей по каждому потенциалу региона.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, Инвестиционное законодательство, основные фонды, инновационная активность, иностранные инвестиции, данные Краснодарстат.

Annotation. This article assesses the investment climate in the Krasnodar region, identified the main priorities of the region, calculated the potential indicators for each region. Investment Region law - one of the most progressive in the country. The legal framework protects and guarantees the rights of investors. In the region there are laws to ensure the provision of state support to investors at the regional level. For these purposes in the regional budget provides significant funds.

Key words: investments in fixed assets, investment legislation, fixed assets, innovative activity, foreign investment data Krasnodarstata.

Для любого инвестора важнейшими условиями бизнеса являются стабильность и динамичность развития региона. Именно этим требованиям отвечает Краснодарский край, власти которого стремятся обеспечить российским и зарубежным инвесторам всестороннее содействие в продвижении инвестиционных проектов.

Инвестиционное законодательство региона - одно из самых прогрессивных в стране. Законодательная база защищает и гарантирует права инвесторов. В крае действуют законы, обеспечивающие предоставление инвесторам господдержки на региональном уровне. Для этих целей в краевом бюджете предусматриваются значительные средства.

На Кубани создан благоприятный инвестиционный климат, включающий в себя:

- 1) понятные законы,
- 2) простую и прозрачную систему налогообложения,
- 3) качественную антимонопольную среду,
- 4) добросовестную конкуренцию,
- 5) эффективную систему противодействия коррупции,
- 6) благоприятные условия для развития малого бизнеса,
- 7) открытость глобальным рынкам.

По итогам 2014 года в Краснодарском крае объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного жителя в среднем по краю составлял 34,3 тыс. рублей с наибольшим значением по городским округам – порядка 118,5 тыс. рублей. По муниципальным районам в среднем на одного жителя приходилось 18,4 тыс. руб.

Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного жителя в 2014 году, тыс. рублей отображен на рисунке 3.

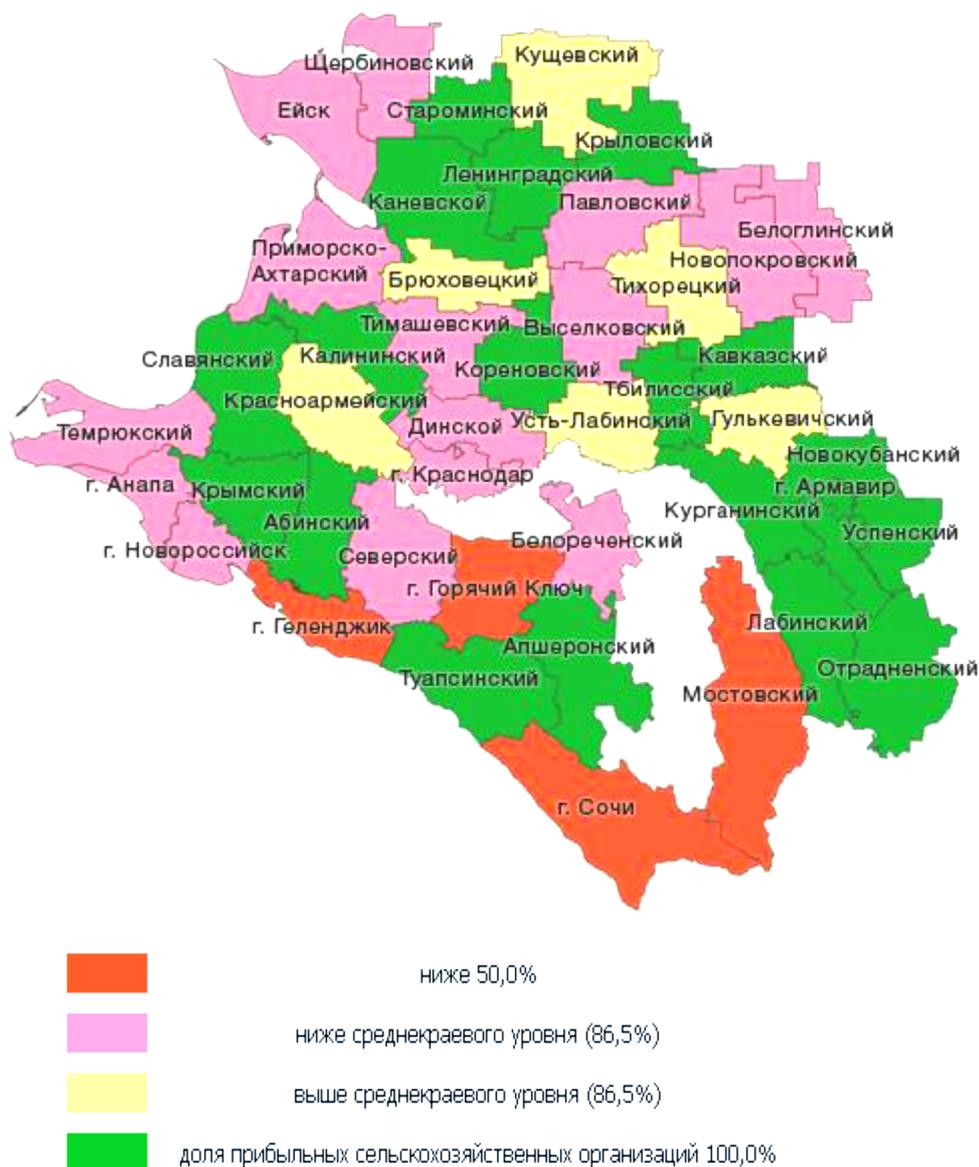


Рисунок 1 – Объем инвестиций в основной капитал

Рассмотрим инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования и поступления иностранных инвестиций в экономику Краснодарского края в 2012-2014гг. в таблице 1

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования и поступления иностранных инвестиций в экономику Краснодарского края

Показатели	2012г.		2013г.		2014г.	
	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	Объем иностранных инвестиций, млн. долл. США	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	Объем иностранных инвестиций, млн. долл. США	Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	Объем прямых иностранных инвестиций, млн. долл. США
Инвестиции в основной капитал по полному кругу хозяйствующих субъектов, млн. рублей	798 475,6	1 108,0	955 208,1	1 054,9	693 208,1	1 113,9
Темп роста, %	102,3	144,4	113,6	95,2	72,8	-
Инвестиции в основной капитал (круг крупных и средних организаций) по видам экономической деятельности	602 907,0	-	717 558,0	-	547 133,5	-
в том числе:						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	21 139,0	2,6	16 146,0	6,1	19 649,5	
Рыболовство, рыбоводство	35,0	-	35,0	-	11,4	
Добыча полезных ископаемых	3 210,0	0,5	5 396,0	0,2	4 874,7	
Обрабатывающие производства	85 853,0	383,1	108 096,0	417,1	112 662,5	
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	47 096,0	0,3	59 529,0		21 530,2	
Строительство	5 859,0	8,4	4 816,0		3 795,6	
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14 333,0	151,8	16 604,0	174,6	21 485,6	
Гостиницы и рестораны	5 398,0	26,2	43 775,0	1	53 702,5	
Транспорт и связь	211 549,0	386,3	250 798,0	9,7	207 683,8	
Финансовая деятельность	4 739,0	88,4	3 268,0	212,7	1 848,8	
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	41 632,0	39,5	28 872,0	174,6	22 186,8	
Государственное управ-	23 738,0	-	27 605,0	-	7 238,6	

ление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение						
Образование	6 505,0	-	7 619,0	-	6 011,0	
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	22 172,0	20,8	20 457,0	40,9	8 833,1	
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	109 648,0	-	124 542,0	-	55 619,5	

По итогам 2014 года в развитие потребительской сферы Краснодарского края инвестировано более 21 млрд. рублей.

Развитие сельского хозяйства в Краснодарском крае стало одним из наиболее привлекательных направлений для инвестиционных вложений по итогам 2014 года. В прошлом году в эту отрасль привлечено свыше 19 млрд. рублей инвестиций. Всего же в экономику Краснодарского края по полному кругу хозяйствующих субъектов в 2014 году вложено более 693 млрд. рублей инвестиций в основной капитал.

Наибольший объем (выше 100 тыс. рублей на одного жителя) инвестиций в основной капитал отмечался:

1) среди городских округов:

- в Сочи – объясняется масштабными инвестиционными вложениями в завершение строительства (реконструкции) ряда объектов (в том числе олимпийских, рекреационного отдыха и инфраструктурных), реализацию крупных проектов в рамках подготовки к Зимним Олимпийским Играм 2014 года, а также развитием города Сочи как горноклиматического и бальнеологического курорта;

- в Краснодаре - связан с реализацией крупных проектов, в том числе по проведению реконструкции и осуществлению комплексной застройки территории города для целей перспективного развития, придания столичного облика и улучшения условий проживания жителей, а также обусловлен учетом Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат) в объеме инвестиций по городу Краснодару вложений организаций других субъектов Российской Федерации (в 12 частности, ОАО «Роснефть», ОАО «РЖД» и т.д.), осуществленных на территории Краснодарского края;

- в Новороссийске – обусловлен активным осуществлением инвестиционных вложений по реализуемым крупным проектам в сфере производства строительных материалов, расширением трубопроводной системы «Генгиз-Новороссийск», ОАО «Новороссийский морской торговый порт» в рамках долгосрочной программы развития (строительства и модернизации (расширения) грузовых терминалов), а также реализацией дочерним предприятием ОАО «АК «Транснефть» – ОАО «Черномортранснефть» ряда мероприятий своей инвестиционной программы строительства и модернизации (расширения) территориальной транспортной системы для перекачки нефти по магистральным нефтепроводам (в частности, строительство 1-ой очереди трубопроводной системы «Юг»);

2) среди муниципальных районов

- в Выселковском, Северском, Темрюкском и Туапсинском. Высокое значение данного показателя объясняется реализацией крупных проектов в отрасли АПК, ТЭК и промышленности. Наименьшие значения показателя отмечаются в городских округах – Геленджике и Анапе, а также – в Крыловском, Приморско-Ахтарском, Отрадненском, Мостовском и Новопокровском муниципальных районах. Низкое значение показателя обусловлено завершением масштабных проек-

тов, а также сокращением вложений в реализацию ряда мероприятий инвестиционных программ крупных и средних предприятий указанных территорий в отраслях агропромышленного, обрабатывающего, курортно-туристского и транспортного комплексов.

В 2017 году по отношению к 2014 году планируется сохранение значений данного показателя в среднем по краю на уровне 34,8 тыс. рублей – за счет роста объемов инвестиций по городу Краснодару и сохранения (либо незначительного снижения) по городам Анапа, Армавир, Геленджик, Горячий Ключ, Новороссийск на фоне резкого падения объемов инвестиций по городу - курорту Сочи по причине завершения олимпийского цикла. При этом в среднем по муниципальным районам увеличение показателя планируется до 25,6 тыс. рублей, а по городским округам планируется снижение до 82,9 тыс. рублей.

Существенный рост показателя по муниципальным районам обеспечен, в основном, за счет реализации следующих крупных проектов:

- строительство, реконструкция и модернизация действующих производств и объектов основных средств в отрасли нефтепереработки Туапсинского, Северского и Крымского районов;

- развитие портовой инфраструктуры в Темрюкском и Туапсинском районах;

- приобретение основных фондов, а также реализация крупных проектов по развитию птицеводства и животноводства, строительства и технического перевооружения отраслевых комплексов в Выселковском районе и тепличных комплексов для круглогодичного выращивания овощных и ягодных культур в Белореченском, Динском, Славянском районах.

Общая сумма иностранных инвестиций в Краснодарский край в период 2012 - 2014 гг. составила более 4 млрд. долларов США. Основными странами, инвестирующими в Краснодарский край являются Кипр, Германия, Великобритания, Швейцария, Франция, Нидерланды, США, Люксембург. В Краснодарском крае успешно реализованы инвестиционные проекты таких иностранных компаний как Knauf, Claas, Philip Morris, Nestle, Bonduelle, Cargill, Lafarge, Anadolu Cam, Metro, Auchan.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что инвестиционный климат в Краснодарском крае характеризуется достаточно высоким уровнем привлекательности для прямых инвестиций. Наиболее существенные конкурентные преимущества региона заключаются в следующем:

- политическая стабильность и отсутствие межнациональных конфликтов;
- выгодное геополитическое положение, обеспечивающее прямой выход на внешнеторговые пути;

- благоприятные природно-климатические условия и плодородные почвы, обеспечивающие лучшие в стране показатели урожайности сельскохозяйственной продукции;

- уникальные рекреационные ресурсы, пользующиеся активным спросом среди туристов со всей России;

- привлекательные рынки сбыта;

- благоприятный деловой климат и активно развивающаяся предпринимательская среда;

- активная политика межрегионального и международного сотрудничества.

В последние годы администрацией Краснодарского края проделана значительная работа по продвижению инвестиционного потенциала региона во внешней среде. Край является активным участником многих российских и международных информационных мероприятий, а его имидж известен далеко за пределами Российской Федерации.

Список литературы и источников:

1. Raexpert.ru - Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (электронный ресурс)
2. Investkuban.ru - Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края (электронный ресурс)
3. www.kkeda.com - ОАО «Агентство экономического развития Краснодарского края» (электронный ресурс)
4. <http://gks.ru> - (электронный ресурс)
5. Economy.krasnodar.ru - Министерство экономики Краснодарского края (электронный ресурс)
6. Admkrai.krasnodar.ru - Официальный сайт администрации Краснодарского края (электронный ресурс)
7. <http://garant.ru> - (электронный ресурс)

А.А. КАНЮКА

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

ОЦЕНКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КОРЕНОВСКИЙ РАЙОН

Аннотация. Местный бюджет выступает важной составляющей любого муниципального образования, поскольку от эффективности финансового управления зависит большинство вопросов жизнеобеспечения населения и его социальная стабильность. В статье анализируется структура доходов и расходов местного бюджета на примере муниципального образования Кореновский район.

Ключевые слова: Местные финансы, муниципальное образование, доходы, расходы, Кореновский район.

Annotation. The local budget acts as an important part of any municipality, because of the financial management efficiency depends on most of the issues of life support of the population and its social stability. The article analyzes the structure of income and local budget on the example of Korenovskiy district.

Key words: the local budget, municipality, income, consumption, Korenovskiy district.

Местные финансы или финансы местных (муниципальных) образований органов управления являются важным составляющим звеном финансовой государственной системы. К местным финансам относятся финансы сельских и городских поселков, городов и районов, общин и округов. В Российской Федерации более 12 тыс. муниципальных образований имеют утвержденный статус. Однако примерно лишь половина из них (около 6 тысяч) имеет самостоятельный бюджет [1].

Муниципальные бюджеты – главный канал доведения до населения конечных результатов производства. Из этих бюджетов финансируются и развиваются отрасли производственной сферы, коммунального хозяйства, объем продукции и услуги.

Функционирование бюджетов происходит за счет доходов и расходов. Доходная часть служит финансовой базой деятельности муниципального образования, а расходная - необходима для удовлетворения потребностей населения.

В данной статье рассматривается бюджет на примере Кореновского района. Площадь района составляет 1426 квадратных километра. Кореновский район входит в группу территорий Краснодарского края с агропромышленной специализацией. Административный центр – город Кореновск.

Бюджетная политика Кореновского района направлена на:

- предоставления условий для стабильного экономического развития района;

- увеличение производительности бюджетных расходов;
- повышение налогового потенциала муниципального образования;
- привлечение дополнительных поступлений средств в бюджет города.

Выполнив оценку финансовой отчетности и аналитических материалов, характеризующие формирование доходов муниципального бюджета, результаты которой представлены в таблице 1.

Исходя из полученных результатов, отражающие доходы муниципального бюджета Кореновского района, сделаем вывод о полученных результатах. Сумма доходов, полученных муниципальным образованием в 2014 году составила 383 198 тыс.руб., а в 2015 году сумма доходов увеличилась, составляя 391 001,7 тыс.руб., происходит это за счет увеличения налога на доходы физических лиц, ЕНВД, ЕСХН и доходы, получаемые в виде арендной платы за земельные участки.

Таблица 1 – Доходы муниципального бюджета Кореновского района, тыс.руб.

Показатель	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2014г.
Итого	383 198	391 001,7	102
Налог на прибыль	5 687,8	8 854,8	156
Налог на доходы физических лиц	250 781	288 779,1	115
ЕНВД	55 631	30 005,8	54
ЕСХН	19 874	11 587,1	58
Государственная пошлина	4 871	4 882	100
Доходы, получаемые в виде арендной платы за земельные участки	18 391	29 401,9	159
Доходы от сдачи в аренду имущества	11 056	1 168,7	101
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	8 453,1	2 942,3	35
Доходы от оказания платных услуг и компенсация затрат государства	470,3	670,5	143
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	1 987,2	2 845,2	143
Штрафы, санкции, возмещение доходов	5 870	9 731	166
Прочие неналоговые доходы	125,6	133,3	106

Бюджетные расходы представляют собой денежные средства, которые направлены на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления и в свою очередь характеризующиеся адресной потребляемостью, достаточностью и социальной направленностью.

Динамика расходов муниципального бюджета Кореновского района представлена в таблице 2. В таблице отражены результаты исполнения бюджетов городского и сельского поселений Кореновского района по расходам.

Таблица 2 – Исполнение сметы расходов по разделам классификации расходов бюджета 2014г., тыс.руб.

Наименование поселения	Назначено	Исполнено	Экономия/перерасход
Общегосударственные вопросы	145 785,5	142 777,5	+ 3000
Национальная оборона	120	120	0
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	14 906,2	14 851,9	+54,3
Национальная экономика	33 882,5	33 845,9	+36,6
Жилищно-коммунальная сфера	75 806,7	75 433,2	+373,5
Образование	819 227,8	799 480,7	+19 747,1

Культура, кинематография	48 796	48 769	0
Здравоохранение	61 199,6	61 119,5	0
Социальная политика	46 755,4	46 085,1	+670,3
Физическая культура и спорт	19 506,4	19 486,2	+20,2
Обслуживание государственного муниципального долга	3 963,8	3 963,8	0
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	14 417,1	14 417,1	0
Итого	1 284 367	1 260 376,9	+23 990,1

Сумма расходов муниципального образования Кореновского района в 2014 году назначено в размере 1 284 367 тыс.руб., а исполнено в сумме 1 260 376,9 тыс.руб., в результате сумма экономии бюджетных средств составила 23 990,1 тыс.руб. На национальную оборону бюджетом предусмотрено расходов в размере 120 тыс.руб., использовано – 120 тыс.руб.

На национальную безопасность муниципальный бюджет получил из федерального бюджета средств в размере 14 906,2 тыс.руб. в свою очередь муниципальный бюджет использовал средств в размере 14 851,9 тыс.руб., в результате сумма экономии составила 54,3 тыс.руб.

На развитие национальной экономики муниципальному бюджету было выделено денежных средств в размере 33 882,50 тыс.руб., в течение года было использовано средств на сумму 33 845,9 тыс.руб., в результате сумма экономии составила 36,60 тыс.руб. На социальную политику федеральным бюджетом было выделено средств на 46 755,4 тыс.руб., а использовано 46 085,1 тыс.руб., что в результате составила сумму экономии 670,3 тыс.руб.

Состав исполнения сметы по видам расходов отражено на рисунке 1.



Рисунок 1– Исполнение бюджета по видам расходов к общему объему расходов бюджета муниципального образования Кореновского района

В целях увеличения самозанятости населения в 2013 году ГКУ КК «Центр занятости населения Кореновского района» оказал финансовую помощь в открытии предпринимательской деятельности 10 безработным гражданам на общую сумму 1176,0 тыс. рублей. За 2013 год из ЛПХ в индивидуальных предпринимателей перерегистрировалось 150 человек. В целях поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании Коре-

новский район в 2013 году проведено 16 мероприятий, участие в которых приняло 244 субъекта МСП.

Мероприятия проводились в разных форматах и на разные темы: это и «Круглый стол» в доме культуры по основным направлениям поддержки малого и среднего предпринимательства в Кореновском районе, и совещание, об изменениях законодательства об алкогольной продукции.

Основными инвесторами являлись предприятия промышленности, сельского хозяйства и торговли. Средства направлялись на приобретение сельскохозяйственной техники, в промышленности – на реконструкцию, модернизацию действующего производства, установку нового оборудования.

Список литературы и источников:

1. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
2. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.
3. Адаменко А.А. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2009. – № 1-3 (38-40). – С. 39-45.
4. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.
5. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.
6. Богдашев И.В. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.
7. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
8. Введение в направление подготовки / Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
9. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.
10. Поляк, Г. Б. Бюджетная система России: учебник / Г. Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 540с.
11. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

Е. БУРЯКОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-
экономический институт»

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация. В данной статье рассмотрен вопрос о состоянии ипотечного кредитования. Раскрыт основной смысл ипотечного кредитования и ипотеки в целом. Приведены данные по городу Краснодару и Краснодарскому краю. Также в статье выделены этапы развития ипотечного кредитования в России. И возможные

изменения, которые ожидаются в 2016 году.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечный рынок, застройщик.

Annotation. In this article the question about the state of mortgage lending. Disclosed is the basic meaning of the mortgage lending and mortgages in general. The data on the city of Krasnodar and the Krasnodar Territory. The article also highlighted the stages of development of mortgage lending in Russia. And possible changes, which are expected in 2016.

Key words: mortgage credit lending, mortgage market, developer.

Несомненно, жилищная проблема сегодня, одна из наиболее острых социальных, а в конечном итоге и экономических проблем. По экспертным оценкам, около 60% населения страны в той или иной мере нуждается в улучшении жилищных условий, а по данным Международной ассоциации ипотечных фондов, более 10% семей в России стоят в очереди на улучшение жилищных условий. По расчетам Госстроя РФ, приобрести трехкомнатную квартиру минимальной площади сегодня в состоянии 5% населения, однокомнатную - 15,6%.

Ипотека - одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества. Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании. Ипотечное кредитование - это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.[3]

Ипотечный рынок - это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениями домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью привлечения ресурсов в ипотечное кредитование. Таким образом, ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. В этом заключается его определенная условность.

На протяжении последних лет внимание к ипотеке (залог недвижимости) стремительно возрастает как со стороны государства, так и граждан. До принятия Федерального закона от 16 июля 1998г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» залог недвижимости в России не имел широкого распространения.

Лидерами рынка жилищного ипотечного кредитования по итогам 2014 года являются:

1. Краснодарское отделение № 8619 Сбербанка России;
2. Филиал № 2351 ВТБ 24 (ЗАО) в г. Краснодаре;
3. Филиал ЗАО «Банк Жилфинанс» в г. Краснодаре;
4. КБ «Кубань Кредит» ООО;
5. Филиал «Газпромбанк» (ОАО) в г. Краснодаре.

Ипотеку в Краснодаре и Краснодарском крае представляют 29 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 201 ипотечную программу для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости.

Ставки по ипотеке в Краснодаре и Краснодарском крае находятся в диапазоне 6,07 - 28,00 % годовых по рублевым кредитам и 6,98 - 12,50 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Краснодаре составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Краснодаре может

достигать 50 лет.

Краснодар по-прежнему сохраняет одно из ведущих мест по объемам жилищного строительства в стране.

Краснодарскими кредитными организациями с начала 2015 года выдано более 7 тысяч жилищных кредитов на сумму почти 10 млрд. рублей. Из них - более половины - это ипотечные кредиты. Причем, средневзвешенная процентная ставка, сложившаяся на рынке ипотечного кредитования, сегодня составляет 12,3 процента.[6]

Рынок ипотечного кредитования Краснодара в прошедшем году развивался стабильно, хотя в 2013-2014 годах наблюдалось его некоторое замедление. С начала 2015 года в Краснодаре банками выдано 9456 ипотечных кредитов на сумму более 13 млрд. руб. Количество активных игроков на рынке не изменилось, но заметно расширилась линейка ипотечных программ. В арсенале ведущих банков, помимо стандартных ипотечных продуктов (на готовое жилье и новостройки), представлены специальные программы, предполагающих льготные условия кредитования заемщиков (с использованием средств материнского капитала, военная ипотека, совместные проекты с застройщиками). Банки активно проводят для жителей Краснодара открытые мероприятия в формате «ипотечной субботы», в которых принимают участие не только специалисты финансовых структур, но и строительные компании, агентства недвижимости и другие участники рынка. В 2014 году эксперты попытались выявить проблемы развития ипотечного кредитования в РФ, и найти пути оперативного решения, к 2015 году этот список пополнился. Итак, специалисты выяснили, что ипотека в нашей стране развивается, но пока еще не заняла того места, которое смогло бы помочь населению в решении жилищной проблемы. По их мнению, происходит это по ряду причин, среди которых можно выделить основные из них:

- низкая платежеспособность населения;
- высокий уровень инфляции Проблемы, вызванные нестабильной экономической ситуацией;
- высокая стоимость ипотечных кредитов;
- монополизация рынка кредитования;
- недостаточное количество социальных ипотечных программ;
- проблемы, связанные с миграционной политикой.

Наибольшего расцвета ипотека в нашей стране достигла к 1914 г.: число выданных ссуд возросло почти до 508000, их сумма - до 3,322 млрд. руб., а площадь принятой в залог земли составила 56 % от всей, что была в частной собственности. В целом российская ипотека прошла за свою 250-летнюю историю сложный путь с препятствием: массовое развитие периодически перемешалось с запретами. В зависимости от этого в ее летописи можно выделить несколько этапов:

1. 1754-1859 гг. - становление и развитие;
2. 1859-1861 гг. - прекращение долгосрочного кредитования после указа императора Александра II;
3. 1861-1917 гг. - бурное развитие, в ходе которого сложилась разветвленная кредитная система;
4. 2005 г. - по настоящее время - возрождение ипотеки и стремительное развитие ее правового института.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (далее АИЖК) создано по решению Правительства Российской Федерации и существует с 1997 года. В 2015 году на базе АИЖК для реализации государственной политики на рынке жилья создан Единый институт развития в жилищной сфере.

Обновленное АИЖК обладает всеми необходимыми механизмами для

создания полного цикла поддержки жилищного сектора России: от обеспечения земельными ресурсами стимулирования строительства жилья до формирования платежеспособного спроса на него.

Деятельность Агентства направлена на дальнейшее развитие ипотечного рынка, разработку и внедрение механизмов для повышения инвестиционной привлекательности жилищной сферы, развитие рынка ипотечных бумаг и других финансовых инструментов, обеспечение устойчивости, ликвидности, конкуренции инновационного развития рынка жилья.

Основные направления деятельности АИЖК сводятся к следующим [2]:

1. содействие развитию ипотечного жилищного кредитования посредством покупки (рефинансирования) ипотечных кредитов у первоначальных кредиторов (банков). Таким образом, АИЖК должно решать проблему адекватного источника финансирования для ипотечного кредитования, например, путем выпуска долгосрочных ценных бумаг;

2. разработка и внедрение стандартов, унификация процедур ипотечного кредитования;

3. защита интересов структур, участвующих в ипотечном кредитовании, в государственных учреждениях, таких, как Государственная Дума, Центральный банк, Министерство финансов и пр., влияние на правовую и экономическую среду, в которой развивается российская ипотека.

4. АИЖК эмитирует ипотечные облигации: в настоящее время совокупный объем эмиссий составляет 2,57 млрд. руб., в IV квартале 2004 г. АИЖК планирует дополнительно разместить облигации 3-го выпуска в объеме 2,25 млрд. руб.

5. АИЖК создало и продолжает расширять сеть региональных операторов, посредством которых оно осуществляет функции рефинансирования ипотечных кредитов в рамках реализации собственной ипотечной программы. Среди приоритетных задач: снижение рисков на рынке жилья и ипотеки, стимулирование строительства доступного жилья, развитие механизмов финансирования объектов инженерной инфраструктуры, реализация мер антикризисной поддержки на рынке жилья и ипотеки. Миссия единого института развития в жилищной сфере - повышение доступности жилья и создание комфортных и благоприятных условий проживания для граждан России.

Стратегия развития ипотеки утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2014 г. № 2242-р в целях реализации государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 323 (далее - Государственная программа) и Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» (далее - Указ № 600). Стратегия направлена на формирование единых ориентиров у всех участников рынка по принципам, ожиданиям и долгосрочным перспективам развития рынка ипотечного жилищного кредитования; определение основных долгосрочных целей и задач государственной политики по развитию ипотечного жилищного кредитования до 2020 года; определение первоочередных мер и мероприятий. [2]

Основные направления [2]:

- развитие первичного рынка ипотечного жилищного кредитования;
- реализация специальных ипотечных программ для социально приоритетных категорий граждан;
- обеспечение фондирования рынка ипотечного жилищного кредитования долгосрочными ресурсами;

- унификация и стандартизация рынка ипотечного жилищного кредитования, развитие инфраструктуры рынка;
- развитие механизмов кредитования коммерческих застройщиков в целях жилищного строительства, кредитования индивидуального жилищного строительства и жилищных некоммерческих объединений граждан, финансирования строительства (приобретения) объектов инженерной инфраструктуры, кредитование в целях строительства или приобретения наемных домов.

Реализация стратегии должна привести к обеспечению в 2020 году доступности приобретения и строительства жилья с помощью ипотечного жилищного кредитования для 50% семей. Должна быть обеспечена доступность ипотечных жилищных кредитов для социально приоритетных категорий населения, сформирована устойчивая и надежная система ипотечного жилищного кредитования и других форм жилищного финансирования при соблюдении баланса интересов заемщиков и кредиторов.[2]

В результате реализации стратегии будут сформированы новые сегменты кредитования жилищного строительства, также строительства жилья для найма и строительства жилья кооперативами и другими жилищными некоммерческими объединениями граждан.

Российский рынок ипотечного жилищного кредитования к настоящему времени активно вырос, полностью преодолев последствия кризиса 2008 г., когда объем выданных ипотечных кредитов резко снизился на 5,6 % или на 59 440,7 млн. руб. По итогам 2013 г. было предоставлено 825039 ипотечных жилищных кредитов на 1353,9 млрд. руб. Количество предоставленных в 2013 году ИЖК увеличилось по сравнению с 2012 годом на 19,3 %. Объем предоставленных ИЖК увеличился на 31,2 %. В первом полугодии 2014 года кредитными организациями было предоставлено 448529 ИЖК на общую сумму 769,5 млрд. руб.[1]

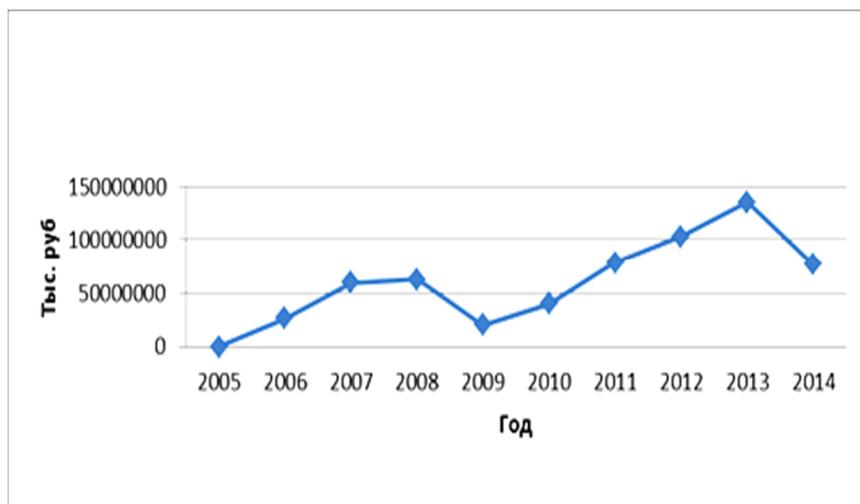


Рисунок 1 - Динамика объема выданных ипотечных кредитов в России за период с 2005 по 2014 гг.

Ипотечное кредитование в России в 2014 году переживает значительный спад. По данным агентства «Секвойя кредит консолидейшн» [5], за период с января по июль 2014г. банками было выдано населению ипотечных кредитов примерно на 534,7 миллиардов рублей.

В 2015 году было отмечен рекордный объем выданных жилищных займов. Причина такого «бума» ипотечного рынка, заключается в выгодных процентах, которые заметно снизились после сокращения ключевой ставки ЦБ РФ. Во второй половине прошлого года ключевая ставка вновь возросла, что привело к удорожанию кредитных продуктов.

В итоге, в начале 2016 года, минимальная стоимость ипотечных займов в России составила [5]:

- при покупке недвижимости на первичном рынке (главным образом, вложения в доленое строительство) - 10,5-11,5%;
- в случае приобретения готового жилья на вторичном рынке - 13-14%.
- ужесточение требований к застройщикам и заемщикам, внедрение электронного документооборота, ускорение обращения жилищных облигаций - все это может принести 2016 год. Об этом свидетельствуют депутатские инициативы, которые ныне в форме законопроектов ожидают своего рассмотрения в думском Комитете по вопросам собственности.

В их числе:

ФЗ-102 «Об ипотеке» - инициирован пересмотр статьи 9.1. В частности, парламентарии предложили добавить в нее штрафы и пени за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору займа.

ФЗ-122 «О регистрации прав на недвижимое имущество» - предложено обеспечить движение закладных в электронной форме.

ФЗ-214 «О доленом строительстве» - добавлены привязка объема строительства к величине собственного капитала застройщика, а также формирование единого реестра девелоперов.

В конце 2015 года, уже были внесены поправки в ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», касающиеся уменьшения сроков и цены ипотечных сертификатов.

Ипотечный рынок в 2016 году ожидает незначительный рост ставок, повышение спроса на первичном и вторичном рынках на фоне удешевления жилых объектов. Кроме того, одобрение депутатами законопроектов, находящихся на рассмотрении в думском комитете, приведет к ужесточению ответственности заемщиков и застройщиков. Стоимость заемных средств на приобретение жилья будет колебаться в зависимости от ставок по программам кредитования с господдержкой.

В современных условиях, когда предпринимаются меры по стабилизации экономики и реформированию кредитно-финансовой сферы, формирование системы ипотечного жилищного кредитования становится одним из приоритетных направлений государственной политики и развития общества.

Список литературы и источников:

1. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 323.

2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг».

3. Федеральный закон от 16 июля 1998г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

4. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. N. 122-ФЗ.

5. <http://dolg-faq.ru/kollektorskie-agentstva/kollektorskoe-agentstvo-sekvojya-kredit-konsolidejshn.html>

6. <http://kubanipoteka.ru/>

С. СТОНИС
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»
Е.А. ГРИГОРЬЕВА
канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»
Е.В. ФОМЕНКО
канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация. В данной статье дана оценка инвестиционного климата Краснодарского края, выявлены основные проблемы региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, Инвестиционные площадки, инновационная активность, иностранные инвестиции, инфраструктура региона.

Annotation. This paper presents the assessment of the investment climate of the Krasnodar Territory, the main problems of the region.

Keywords: investment attractiveness of the region, investment platform, innovative activity, foreign investments, infrastructure of the region.

Одна из наиболее существенных проблем, негативно отражающихся на инвестиционном климате в Краснодарском крае, связана с доступностью региональной инфраструктуры для инвесторов, которые зачастую не удовлетворены в достаточной степени ее состоянием и обслуживанием.

В частности, субъектами инвестиционной деятельности отмечаются следующие проблемы:

- низкий уровень доступности производственной недвижимости и земельных участков, обеспеченных необходимой инфраструктурой «под ключ»;
- длительная и затратная процедура подключения промышленных объектов к инженерным сетям, особенно в области энергообеспечения, что отражается на экономической эффективности инвестиционных проектов;
- наличие «узких мест» в развитии транспортно-логистической инфраструктуры.

Обеспечение инвестиционной привлекательности региона для прямых инвестиций предполагает необходимость создания особых условий для работы инвесторов, в том числе современной производственной инфраструктуры.

Многие компании, в том числе иностранные, рассматривающие возможность создания в Краснодарском крае новых производств, сталкиваются с нехваткой подходящей недвижимости. Данная проблема достаточно остро воспринимается крупными предприятиями, располагающими необходимыми ресурсами для самостоятельной покупки земли, строительства промышленной недвижимости и переноса производства.

Отсутствие качественной транспортно-логистической и энергетической инфраструктуры также негативно отражается на инвестиционной привлекательности Краснодарского края и является одним из ключевых барьеров, сдерживающих как появление новых, так и рост существующих предприятий. Таким образом, для решения данного блока проблем необходим комплекс мер по созданию как традиционной (транспортной, логистической, инженерной), так и специализированной региональной инфраструктуры для ведения бизнеса, включающей промышленные, агропромышленные и технологические парки.

1. Развитие сети промышленных, агропромышленных и технологических парков.

Создание и развитие сети промышленных, агропромышленных и технологических парков представляет собой процесс формирования площадок, подготовленных «под ключ» с целью реализации инвестиционных проектов. Планируется, что подобные инвестиционные площадки, созданные на территории Краснодарского края, будут предоставлять инвесторам быстрый доступ к инженерной и транспортной инфраструктурам, а также возможность воспользоваться специальными налоговыми преференциями. В то же время промышленные, агропромышленные и технологические парки могут стать основой для формирования в Краснодарском крае территориальных кластеров, так как на одной территории могут быть сосредоточены предприятия, составляющие отдельные элементы единой цепочки добавленной стоимости.

Деятельность по созданию и развитию промышленных парков на территории Краснодарского края регулируется Законом Краснодарского края от 4 июня 2012 года № 2503-КЗ «О промышленных парках Краснодарского края». В рамках реализации данного направления в Краснодарском крае в среднесрочной перспективе планируется реализация «пилотного» проекта по созданию промышленного парка на территории Восточной промышленной зоны муниципального образования город Краснодар. На территории общей площадью более 300 га планируется разместить промышленные производства различных типов и отраслей, что позволит создать новые высокопроизводительные рабочие места, привлечь масштабные инвестиции и новые технологии.

Помимо города Краснодара перспективными площадками для создания и развития промышленных парков обладают также город Армавир, Темрюкский, Абинский, Крымский, Павловский, Гулькевичский, Новокубанский, Калининский, Тимашевский и Тихорецкий районы.

Потенциальные земельные участки, планируемые к освоению в целях создания промышленных и агропромышленных парков на территории Краснодарского края в перспективе до 2020 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Потенциальные земельные участки

№ п/п	Перечень потенциальных инвестиционных площадок для целей создания промышленных парков	Площадь земельного участка, га
1	г. Краснодар, Восточная промышленная зона	330
2	г. Армавир, Северная промышленная зона	85
3	Темрюкский район, г. Темрюк	40
4	Темрюкский район, г. Темрюк	150
5	Абинский район, пос. Ахтырский	205
6	Абинский район, ст. Холмская	75
7	Крымский район, Варениковское сельское поселение	66
8	Крымский район, Молдованское сельское поселение	15
9	Павловский район, ст. Павловская	55
10	Гулькевичский район, г. Гулькевичи	63
11	Новокубанский район, пос. Глубокий	14
12	Калининский район, ст. Старовеличковская	50
13	Тимашевский район, г. Тимашевск	77
14	Тихорецкий район, г. Тихорецк	25

Агропромышленные парки будут включать в себя перерабатывающие мощности, сырьевую базу, овоще- и фруктохранилища, логистические центры, оптово-розничные рынки, склады, транспортную службу. На территории агропромышленных парков могут также размещаться учебные структуры (подготовка и переподготовка специалистов широкого профиля), машинно-тракторные станции (ремонт и обслуживание сельскохозяйственной техники), бизнес-центры, информационно-консультационные пункты и прочие инфраструктурные объекты.

2. Развитие электроэнергетической инфраструктуры и возобновляемых источников энергии.

Строительство новых и расширение действующих морских портов на побережье Черного и Азовского морей, создание новых производственных объектов в рамках формируемой региональной сети промышленных и агро- промышленных парков, возведение новых курортно-рекреационных центров с многочисленными гостиничными, санаторно-оздоровительными комплексами и прочей туристской инфраструктурой, развитие агропромышленной деятельности, включая строительство новых современных птицефабрик, животноводческих комплексов и тепличных хозяйств с высоким уровнем электрификации, а также предприятий по первичной переработке и хранению сельхозпродукции - все это потребует значительных энергетических ресурсов и их доступности для инвесторов, планирующих реализовать на территории Краснодарского края соответствующие проекты.

Покрытие прогнозируемого роста нагрузок в период до 2020 года предусматривается за счет расширения действующих и строительства новых электростанций на территории Краснодарского края, а также за счет получения мощности из избыточных с точки зрения выработки электроэнергии соседних регионов Юга России (Ростовская область и Ставропольский край), для чего потребуются усиление питающей сети напряжением 500 кВ и 220 кВ. Более высокими темпами, чем в среднем по энергосистеме края, прогнозируется рост нагрузки в Центральном (Краснодарском), Юго-Западном и Сочинском энергорайонах. Суммарный ввод генерирующих мощностей на электростанциях Краснодарского края в рассматриваемый период намечен 158 МВт, без учета мощностей, вероятность ввода которых мала. При прогнозируемом росте электропотребления и намечаемых вводах мощности на электростанциях в Краснодарском крае в течение всего рассматриваемого периода (2015-2020 годы) сохранится дефицит как по мощности, так и по электроэнергии. Дефицит мощности изменяется в пределах 1974-2435 МВт. Собственными электростанциями в рассматриваемый период будет покрываться 54-62 процента потребности в электроэнергии. Покрытие нарастающего дефицита мощности и электроэнергии предполагается осуществлять по сети 220-500 кВ из объединенной энергосистемы Юга. Для получения электроэнергии в энергосистему Краснодарского края в планируемом объеме необходимо обеспечить соответствующее развитие электрической сети.

Основной задачей развития электрической сети 500 кВ является усиление связей энергосистемы Краснодарского края в составе ЕЭС России, выдача мощности электростанций, обеспечение высоких темпов роста нагрузки и повышение надежности энергосистемы Краснодарского края, для чего потребуются усиление питающей сети напряжением выше 220 кВ. Развитие электрической сети напряжением 220 кВ в период до 2020 года предусматривается для электроснабжения районов, где прогнозируется наиболее интенсивный рост нагрузок - Краснодарского, Славянского, Сочинского.

В перспективе до 2020 года в части объектов с напряжением 220 кВ и выше планируется ввод ВЛ протяженностью 714 км, трансформаторной мощности 3797 МВА. Основные объемы строительства электрических сетей напряжением 110 кВ предусматриваются в Краснодарском, Юго-Западном, Славянском и Сочинском энергорайонах, которые будут направлены на обеспечение электроснабжения интенсивно растущих нагрузок городов Краснодара, Новороссийска, Сочи, Анапы, городов Таманского полуострова и Черноморского побережья.

В Краснодарском крае сложился многолетний опыт практического использования солнечной энергии и геотермального тепла, ветро- и гидроэнергии, а также других энергоисточников. Важность их использования обусловлена не только необходимостью диверсификации доступных источников электроснабжения ре-

гиона в условиях дефицита электроэнергии, но и задачей по улучшению экологических условий, учитывая развитие Краснодарского края как всероссийского курортно-рекреационного центра.

Таким образом, в перспективе до 2020 года в Краснодарском крае планируется активное вовлечение возобновляемых источников энергии в региональную энергосистему. В частности, наибольшим потенциалом с точки зрения освоения инвестиций имеют следующие направления.

Во-первых, солнечная электроэнергетика, использование которой имеет большие перспективы развития в регионе, так как Краснодарский край является одним из немногих субъектов Российской Федерации, обладающих значительными ресурсами солнечной энергии. Во-вторых, солнечная теплоэнергетика, которая может использоваться с целью оснащения современными гелиосистемами объектов социального назначения и предприятий санаторно-курортного комплекса по всему побережью Черного и Азовского морей, где количество солнечных дней составляет 260-280 суток в году. Также ключевым направлением, обладающим инвестиционным потенциалом в этой области и позволяющим обеспечить заметный вклад в развитие солнечной теплоэнергетики, является строительная отрасль. Требуется разработка и внедрение систем солнечного теплоснабжения зданий с помощью встроенных в стены солнечных коллекторов с вакуумными стеклопакетами.

В-третьих, ветроэнергетика, масштабное развитие которой целесообразно в условиях обширных прибрежных зон Азовского и Черного морей, а также протяженной области Армавирского ветрового коридора (зона интенсивных постоянных по силе и направлению ветров).

В-четвертых, геотермальная энергетика. Суммарная тепловая мощность эксплуатируемых геотермальных месторождений в Краснодарском крае составляет 238 МВт. Практическое значение имеют месторождения на 60 процентах территории края. Вместе с тем в Краснодарском крае используются в системах теплоснабжения лишь 6-7 процентов потенциала геотермальных месторождений. Таким образом, предполагается, что использование всего потенциала возобновляемых источников энергии позволит получать в Краснодарском крае до 2200 МВт тепловой энергии и 1300 МВт электрической энергии взамен получаемой из традиционных углеводородов за счет современных экологически безопасных установок.

3. Развитие транспортной и логистической инфраструктуры.

Дальнейшее наращивание возможностей портовой инфраструктуры в Азово-Черноморском бассейне сопряжено с необходимостью увеличения пропускной способности автомобильных и железных дорог по направлению к ключевым портовым комплексам, расположенным на Таманском полуострове и в Новороссийске.

Другая особенность Краснодарского края как крупной курортно-рекреационной зоны страны состоит в сезонном кратном росте объемов пассажирских перевозок и соответствующем увеличении нагрузки на региональную транспортную инфраструктуру. Кроме того, в связи с присоединением к Российской Федерации Республики Крым, а также учитывая опасность вооруженных конфликтов на Украине, Краснодарский край дополнительно выполняет функцию транзитной территории для туристов, направляющихся на отдых в сторону Крымского полуострова.

Немаловажное значение имеет стратегический инвестиционный проект по строительству транспортного перехода через Керченский пролив, реализация которого позволит включить территорию Краснодарского края в такие крупные транспортно-логистические цепочки, как трансконтинентальный коридор «Европа

- Кавказ - Азия» (ТРАСЕКА) и Черноморская кольцевая автодорога. Логичным итогом станет возникновение в Краснодарском крае крупнейшей на юге страны системы транспортных терминалов и логистических центров, обеспечивающих хранение и переработку транзитных грузов, что, в свою очередь, повлияет на активное развитие рынка транспортно-экспедиционных услуг.

Таким образом, в перспективе до 2020 года среднегодовая нагрузка на региональную транспортную инфраструктуру будет увеличиваться прогрессирующими темпами. Кроме того, Краснодарский край характеризуется высокой долей экономически активного населения, что увеличивает ежегодно интенсивность движения по автомобильным и железным дорогам.

В экономически развитых странах инвестиции в транспортную инфраструктуру используются в качестве одного из основополагающих инструментов ускорения промышленного роста, развития рынков, внутренней и внешней торговли, создания новых рабочих мест, улучшения инвестиционного и делового климата. В этой связи перед Краснодарским краем в перспективе до 2020 года стоит важная задача по качественной модернизации ключевых транспортных артерий, развитию высокопроизводительной транспортной и логистической инфраструктуры, обеспечивающей конкурентоспособный уровень оказания транспортных услуг, прежде всего коммерческую скорость и надежность.

В Краснодарском крае при поддержке федерального центра продолжится реализация программ, направленных на модернизацию и расширение пропускной способности ключевых федеральных автомагистралей, выполняющих функции опорных маршрутов по направлению к основным курортам Черноморского побережья, а также к морским портовым комплексам, расположенным в Новороссийске и на Таманском полуострове (федеральные трассы М-4 «Дон», М-27 «Джубга – Сочи» до границы с Абхазией, М-25 «Новороссийск – Керченский пролив» и федеральная автодорога А-146 «Краснодар – Новороссийск»). Кроме того, в Краснодарском крае планируется создание новых платных автомобильных дорог, которые будут предлагать альтернативные маршруты к Черноморскому побережью на платной основе. В этом направлении приоритетным проектом в перспективе до 2020 года является строительство платной автомобильной дороги «Краснодар-Абинск-Кабардинка». Создание этой стратегической транспортной артерии станет альтернативой федеральной автомобильной дороге «Краснодар – Новороссийск» и позволит решить проблемы, связанные с пропуском транзитного транспорта, следующего через Краснодар к Черноморскому побережью и ключевым портовым комплексам, расположенным в Новороссийске и на Таманском полуострове.

В связи с реализацией стратегических проектов по строительству транспортного перехода через Керченский пролив, созданию сухогрузного района морского порта Тамань и развитию порта Новороссийск на территории Краснодарского края планируется также модернизация объектов железнодорожной инфраструктуры за счет средств федерального бюджета и инвестиционной программы ОАО «РЖД». В рамках осуществления комплексной реконструкции участка им. М.Горького-Котельниково-Тихорецкая-Крымская с обходом Краснодарского железнодорожного узла в 2014-2017 годы предусмотрено финансирование из федерального бюджета в размере более 57 млрд. рублей. В области развития высокоскоростного железнодорожного транспорта ОАО «РЖД» по поручению Правительства Российской Федерации осуществляется проработка проекта по строительству высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва - Ростов-на-Дону - Адлер».

Перспективным направлением в рамках формирования региональной транспортной инфраструктуры является восстановление и дальнейшее развитие

пассажирами перевозок водным транспортом. В настоящее время данная отрасль динамично развивается на Черноморском побережье в связи с ежегодным увеличением числа туристов и отдыхающих, а также благодаря Инвестиционная стратегия Краснодарского края вхождению в состав Российской Федерации Республики Крым и развитию внешнеэкономических связей Краснодарского края с Республикой Абхазия. Важным объектом региональной транспортной инфраструктуры является международный аэропорт Краснодар, собственником которого планируется организация мероприятий по реконструкции аэровокзального комплекса. Реализация данного проекта позволит увеличить его пропускную способность до 1700 пассажиров в час и более эффективно реализовывать торговые, инвестиционные и курортно-туристские возможности Краснодарского края.

Список литературы и источников:

1. Raexpert.ru - Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (электронный ресурс)
2. Investkuban.ru - Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края (электронный ресурс)
3. www.kkeda.com - ОАО «Агентство экономического развития Краснодарского края» (электронный ресурс).
4. Forbes.ru - (электронный ресурс)
5. Economy.krasnodar.ru - Министерство экономики Краснодарского края (электронный ресурс).
6. Admkrai.krasnodar.ru – Официальный сайт администрации Краснодарского края (электронный ресурс)

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ

В.И. ЛУКЬЯНОВ

д.э.н., профессор кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ БАЗЫ В СИСТЕМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. В данной работе рассмотрены подходы к развитию в стране продовольственных рынков за счёт создания межрегиональных распределительных баз, что будет способствовать интенсификации процесса импортозамещения по обеспечению населения нашей страны экологически чистой отечественной продовольственной продукцией.

Ключевые слова: регионы, сельхозпродукция, торговая сеть, инфраструктура, межрегиональная распределительная база, логистика, потребительская кооперация.

Annotation. The article deals with approaches to development of the food markets in the country due to creation of interregional distributive bases that will promote an intensification of process of import substitution on providing the population of our country with environmentally friendly domestic food production.

Key words: regions, agricultural products, distribution network, infrastructure, interregional distributive base, logistics, consumer cooperation.

Экономические санкции 2014-го года, направленные некоторыми странами Запада в отношении России, привели к ответным мерам по импортозамещению продовольственной продукции. За последние годы в Российской Федерации наметилась тенденция увеличения потребления населением отечественных продуктов питания, однако в торговых сетях страны ещё преобладает зарубежная продовольственная продукция.

Для решения вопросов импортозамещения продовольственной продукции Россия располагает для этого всем необходимым: достаточным количеством пашни, водными источниками и трудовыми ресурсами.

Из всех стран на нашей планете Россия занимает самую большую территорию, земельная площадь которой составляет 1209,8 млн. га [1, с.390].

Климатические условия России довольно разнообразны (от умеренного континентального климата до арктического), но на большей части территории страны возможно успешно развивать сельскохозяйственное производство. Наиболее благоприятными для жизни человека и развития сельского хозяйства являются Центральный, Северо-Западный, Поволжский, Центрально-Черноземный и Северо-Кавказский районы страны [2, с.83].

В России в связи с большой территорией и разнообразием природно-климатических условий сложилась определённая направленность структуры производства продукции сельского хозяйства.

С целью изучения возможностей наполнения отечественной продукцией торговой сети было проведено исследование в 78 регионах страны и получены средние значения объёмов производства и потребления населением за 20-летний период (1990-2009 годы) основных видов сельхозпродукции [3, с.91-95] и в 81 регионе страны за 2013 год по данным Росстата [1, с.180-186, 523-544].

В данных исследованиях в качестве базовых критериев для оценки и выявления регионов с определённой направленностью производства продукции и имеющихся излишков приняты показатели среднего объёма производства и потребления продукции на душу населения в регионе. Положительная разница между объёмом производства и потреблением сельхозпродукции на душу населения

(из расчёта средних значений за исследуемый продолжительный период) свидетельствует об имеющихся в регионах излишках отечественной продовольственной продукции.

В результате выполненного анализа лидирующие позиции по превышению производства сельхозпродуктов по отношению к потреблению на душу населения (из расчёта коэффициента превышения: $K_{\text{прев}} = \text{производство} / \text{потребление}$) занимали следующие регионы: по мясной продукции – республики: Адыгея, Алтай, Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, области: Белгородская, Брянская, Курская, Ленинградская, Липецкая; Новгородская; по молочной продукции – республики: Башкортостан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Мордовия, Северная Осетия-Алания, Удмуртская, края: Алтайский, области: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Вологодская, Курская, Орловская, Псковская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская; по картофелю – республики: Башкортостан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Мордовия, Чувашская, Удмуртская, края: Ставропольский, области: Брянская, Воронежская, Калужская, Кировская, Курганская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская, Омская, Орловская, Пензенская, Псковская; по овощной продукции – республики: Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Марий-Эл, области: Астраханская, Волгоградская, Костромская, Ленинградская, Саратовская, Тамбовская; по производству яиц – республики: Марий-Эл, Мордовия, Удмуртская, Чувашская, края: Алтайский, Пермский, Ставропольский, области: Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Иркутская, Костромская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Оренбургская, Рязанская, Саратовская, Тульская. Согласно полученным результатам следует, что в значительном числе регионов страны имеет место превышение производства пищевой продукции над её потреблением (таблица 1).

Таблица 1 – Количество регионов, имевших излишки продовольственной продукции

	Количество регионов, имевших излишки по:				
	мясной продукции	молочной продукции	производству и потреблению яиц	картофелю	овощам
Исследование по 78 регионам России за 1990-2006 годы	20 регионов (25 %)	37 регионов (47 %)	33 региона (42 %)	55 регионов (70 %)	33 региона (42 %)
Исследование по 81 региону России за 2013 год	23 региона (28,4 %)	34 региона (41,9 %)	37 регионов (45,7 %)	67 регионов (82,7 %)	30 регионов (37 %)

В регионах, которых ежегодно имеются излишки отечественной продовольственной продукции, можно за счёт будущих межрегиональных распределительных баз, минуя посредников, обеспечить население страны экологически чистой более дешёвой продукцией.

С целью обеспечения ускоренного импортозамещения в условиях действия санкций в отношении России, в декабре 2014 года постановлением Правительства РФ были утверждены изменения в Государственной программе развития сельского хозяйства до 2020 года. В том числе в госпрограмму была введена подпрограмма «Развитие оптово-распределительных центров (ОРЦ) и инфраструктуры системы социального питания». По этой подпрограмме предусматривается создание федеральной сети оптово-распределительных центров. В результате реализации подпрограммы в 2015-2020 годах будет введено около 33 больших и 200-300 средних региональных оптово-распределительных центров [4].

По всей России наметилась тенденция к интеграции сельскохозяйственных предприятий и продуктовых баз. В Москве, Подмосковье, Волгоградской и Ле-

нинградской областях начинают создаваться огромные распределительные центры западного образца (нечто среднее между продбазой и крупнооптовым рынком). Такие центры существуют во многих западных странах, в том числе в США и Испании [5].

Однако оптово-распределительные центры создаются в основном по принципу оптовых баз, где покупателем является оптовик. Не следует путать оптово-распределительные центры, создаваемые в настоящее время в России с предлагаемой межрегиональной распределительной базой, которая выполняет две важные функции: оптовую и распределительную. Оптовая функция межрегиональной распределительной базы заключается в основном в деятельности по закупке продукции с целью её перепродажи оптовым организациям, а распределительная функция – в распределении и реализации принятой сельхозпродукции, сырья и продовольствия по потребителям, включающим и оптовиков и розничную торговлю (рисунок 1).

Межрегиональные распределительные базы, как вариант, должны формироваться за счёт средств регионального бюджета, а основным заготовителем и поставщиком сельхозпродукции в создаваемые межрегиональные распределительные базы должны стать индивидуальные предприниматели, агрофирмы, сельскохозяйственные кооперативы и потребительская кооперация, которая в сельской местности традиционно занимается закупками сельхозпродуктов у населения и имеет широкую заготовительную и производственную инфраструктуру.

Каждая межрегиональная распределительная база, аккумулируя у себя сельхозпродукцию, должна передавать в другие регионы информацию о номенклатуре, количестве и качестве имеющейся у себя продовольственной продукции. Обладание информационными ресурсами и разветвлёнными каналами реализации и закупок широкой номенклатуры продовольственной продукции позволит распределительной базе компенсировать различные издержки торгово-посреднических операций.

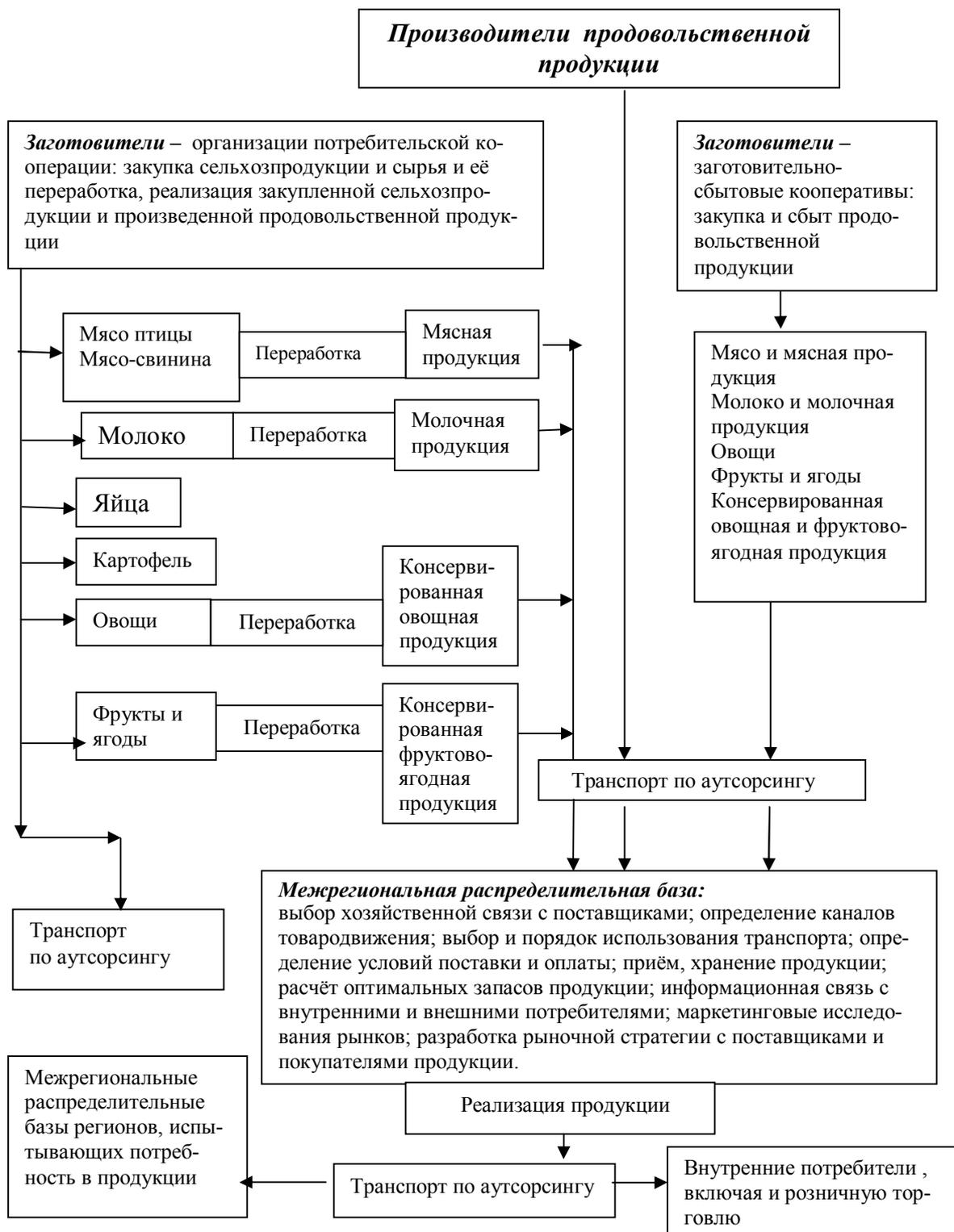


Рисунок 1 - Механизм наполнения региональные рынки страны отечественной сельхозпродукцией.

Предлагается для межрегиональной распределительной базы применение дивизиональной структуры управления (рисунок 2).

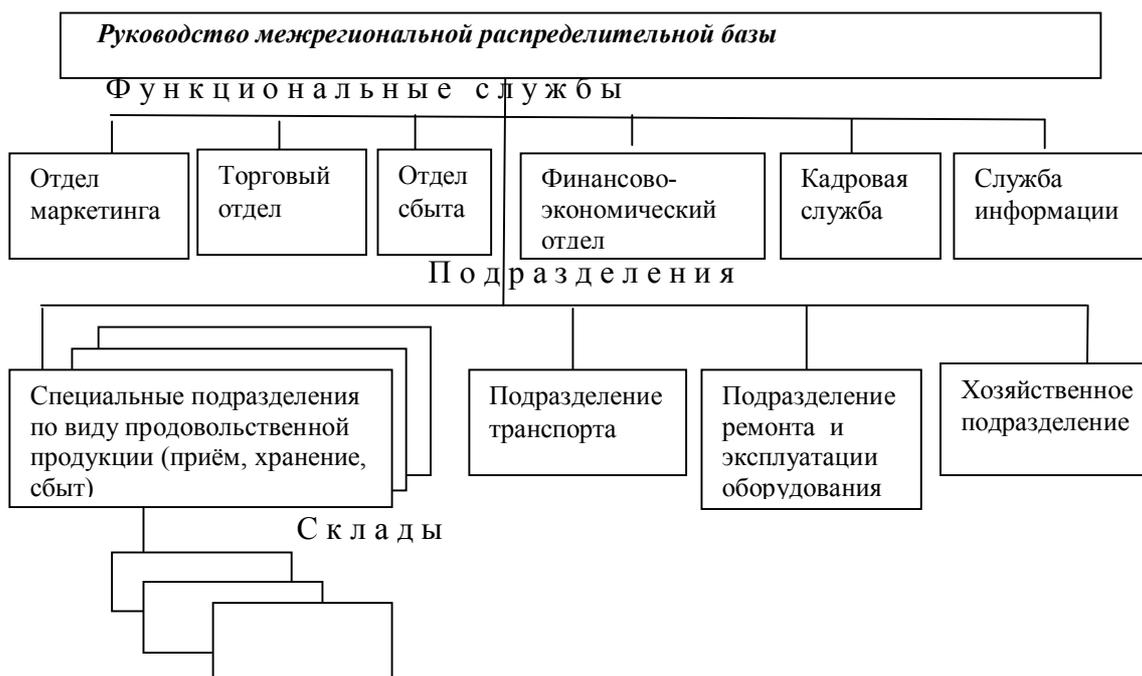


Рисунок 2 - Дивизиональная схема построения межрегиональной распределительной базы

Интегрированная логистика, охватывающая всех участников процесса товародвижения в цепи от заготовителей до конечных потребителей, основана на последовательном физическом распределении промежуточной и готовой продукции в звеньях цепи поставок при наличии складской и транспортной составляющих.

Выступая инструментом устойчивых, долговременных связей между участниками канала товародвижения межрегиональная распределительная база формирует упорядоченную систему распределения продовольствия, которая ориентирована на конечный результат-удовлетворение потребностей населения.

Таким образом, в данном исследовании с использованием анализа потенциальных возможностей регионов в реализации избыточной продовольственной продукции, рассмотрены теоретические аспекты функционирования межрегиональных распределительных баз, предложены: структура управления межрегиональной распределительной базы и механизм наполнения региональные рынки страны отечественной сельхозпродукцией.

Список литературы и источников:

1. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. – 900 с.
2. Симагин Ю.А. Экономическая география и прикладное регионоведение России: учебник для академического бакалавриата /Ю.А. Симагин, А.В. Обыграйкин, В.Ф. Карасёва; под ред. Ю.А. Симагина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 2015. – 552 с.
3. Лукьянов В.И. Необходимость создания продовольственных оптово-распределительных баз России // Вестник АПК Ставрополя. 2012. - № 1(5). – С.91-95.
4. <http://research-techart.ru/report/wholesale-distribution-centers.htm>
5. <http://salads.ru/opt/optovye-bazi.htm>

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается такое понятие в экономике, как валютная система. Дается определение этому понятию, общая характеристика, а также определяется важность вопроса для страны.

Ключевые слова: экономика, прогноз, система, ВВП, БРИКС, банк.

Annotation. The article deals with such concept of economy as currency system. Definition to this concept and its general characteristic is given, and also is defined importance of a question for the country.

Key words: economy, forecast, system, GDP, BRICS, bank.

В финансовой истории современных государств система расчётов постоянно изменялась для преодоления собственных изъянов, но и в наше время этих недостатков имеется предостаточно. Из-за финансовых и экономических потрясений последних лет были выявленные серьёзные проблемы в современной валютной системе. Так многие экономически устойчивые государства всё чаще поднимают вопрос о защите своих национальных валют в глобальной экономической системе и увеличение их значимости.

Чтобы перейти к главной теме, необходимо вспомнить основы. Чем же является национальная валютная система? Это форма организации валютных отношений страны, закреплённая национальным законодательством; составная часть денежной системы страны. Основа же этой системы является установленная законом денежная единица государства. Деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой. Российская Федерация только в июне 1992 г. вступила в Международный валютный фонд. Валютная система страны формируется с учетом структурных принципов устава Международного валютного фонда, который эмитирует специальные права заимствования, имеющие безналичную форму обращения. Основная функция МВФ - это контроль над политикой стран, участвующие в этом фонде, в области валютных курсов. Также члены МВФ должны избегать манипуляции курсов валют, чтобы не пошатнуть суверенитет других участников.

Валютная система Российской Федерации - государственно-правовая форма организации и регулирования валютно-кредитных и финансовых взаимоотношений России с другими странами. Основные черты валютной системы Российской Федерации сводятся к следующему. Основой национальной валютной системы страны является российский рубль, содержащий 100 копеек и не имеющий фиксированного золотого содержания.

В настоящее время официальный валютный курс устанавливается Центральным банком РФ по результатам торгов на Московской межбанковской валютной бирже. При этом ЦБ РФ с целью устранения резких колебаний курса проводит валютные интервенции. Официальный курс рубля к доллару и евро устанавливается ежедневно и используется для всех видов платёжных и расчётных отношений в экономике. [2]

Всё о валютной системе Российской Федерации рассказать сложно, но основные моменты можно перечислить. Так в целях регулирования рыночного валютного курса рубля и обеспечения международных расчётов необходимыми платёжными средствами используются официальные международные валютные резервы, которые находятся во владении и распоряжении Центрального банка и

Министерства финансов России. Величина золотовалютных резервов и их структура постоянно колеблется в зависимости от состояния платежного баланса и конъюнктуры валютного рынка.

Основным органом валютного регулирования Российской Федерации является Центральный банк РФ. Он определяет сферу и порядок обращения в России иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами Российской Федерации операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте, а также правила проведения нерезидентами операций с рублями и ценными бумагами в рублях; устанавливает порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в Российской Федерации иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам. Также случаи и условия открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках за пределами Российской Федерации; устанавливает общие правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдает такие лицензии; устанавливает единые формы учета, отчетности, документации и статистики валютных операций.

В соответствии с законодательством валютный контроль в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органами валютного контроля в Российской Федерации являются Центральный банк РФ, федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ.

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные Центральному банку РФ, а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг. В том числе держатели реестра, подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, и территориальные органы федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля.

Контроль за осуществлением валютных операций кредитными организациями, а также валютными биржами осуществляет Центральный банк РФ. Проверку за осуществлением валютных операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными организациями или валютными биржами, осуществляют в пределах своей компетенции федеральные органы исполнительной власти, являющиеся органами валютного контроля, и агенты валютного контроля.

Правительство России обеспечивает координацию деятельности в области валютного контроля федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля, а также их взаимодействие с Центральным банком РФ. Правительство РФ обеспечивает взаимодействие не являющихся уполномоченными банками профессиональных участников рынка ценных бумаг как агентов валютного контроля с Центральным банком РФ. Центральный банк РФ осуществляет взаимодействие с другими органами валютного контроля, и обеспечивает взаимодействие с ними уполномоченных банков как агентов валютного контроля в соответствии с законодательством Российской Федерации. [3]

По нашему мнению, главная проблема в мировой экономике, непосредственно затрагивающая Россию, это несовершенное функционирование Международного Валютного фонда. Суть вопроса состоит в том, что голоса при принятии решений о действиях МВФ распределяются пропорционально взносам стран участниц. США обладает около 17 % всех голосов. Из-за такого огромного процента имеется возможность заблокировать любое решение Фонда. Также США может вмешаться и запретить Международному Валютному Фонду выполнять определённые действия. В то же время, смотря на воздействие МВФ на всю мировую экономику, получаем, что на долю индустриальных стран приходится около 70 % выпущенных специальных прав заимствования, а развивающиеся страны почти ничего

не получают. Отсюда следует что, например, национальная валюта США – доллар, может изменять курс валюты Грузии.

В настоящее время Российская Федерация и ещё группа из нескольких стран предпринимают быстрые меры для того что бы укрепить свои валюты на мировой экономике и ослабить экономическое давление таких валют как доллар и евро. Они пришли к идее создать БРИКС. Страны подписали соглашение о создании Нового банка развития, который должен стать альтернативой МВФ и Всемирному банку [1].

Первоначальный разрешенный капитал Банка развития будет насчитывать 100 млрд. долларов. Предполагается, что штаб-квартира банка будет располагаться в Шанхае, а первым президентом финансового института станет представитель Индии. Банк будет заниматься инфраструктурными проектами, в первую очередь на территории стран БРИКС. Также подписан пакет документов о создании Пула валютных резервов объемом 100 млрд. долларов. Пул призван стать своего рода «страховочной сеткой», предназначенной для совместного реагирования на финансовые вызовы. Стоит отметить, что страны БРИКС имеют все шансы на успех в укреплении своих национальных валют. К примеру, договор, подписанный на саммите в Нью-Дели, – это генеральное соглашение о взаимном кредитовании в национальных валютах. То есть Россия сможет брать кредиты не в долларах и евро, а в китайских юанях. И всё же данный банк предназначен только ослабить влияние МВФ, потому что сам он насчитывает только 100 млрд. долларов США, именно доллар, а не отдельную какую-то валюту. Да и эти средства по сравнению с мировым ВПП – капля в море. Но в перспективе можно сказать, что это будет отличной базой для того чтобы через многие десятки лет создать что-то новое или вывести тот же российский рубль на роль мировых резервных валют. И тогда появится возможность соперничества между банком БРИКС и Международным Валютным Фондом, а конкуренция – это двигатель прогресса.

Список литературы и источников:

1. Крупнов Ю. Идея-БРИКС // Экономика и мы: [Электронный ресурс]: URL: <http://economicsandwe.com/3DCB2257CVCAD4F7/>
2. Валютная система РФ // UFC Management: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.bbest.ru/findenobkred/megvalfinotn/valsisrf?curPos=1>
3. Система валютного регулирования в Российской Федерации. Методические материалы Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов РФ // Министерство финансов РФ: официальный сайт: [Электронный ресурс]: URL: http://special.minfin.ru/ru/document/?id_4=28755

Е. КУРДИЯШКО

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ, ЕЕ ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются механизмы государственного воздействия на рынок труда, приводится статистика занятости в советский, перестроечный и современный период.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица.

Annotation. This article describes the mechanisms of state influence on the labor market and gives the employment statistics to the Soviet, transitive and modern period.

Key words: labor market, employment, unemployment.

На современном этапе развития Российской экономики одной из наиболее главных является проблема безработицы. Безработица наносит колоссальный вред жизненным интересам людей, не давая показать все свои умения и навыки в том роде деятельности, в котором человек может наилучшим и наибольшим образом проявить себя и, что самое главное, сильно ухудшая материальное положение безработных, тем самым провоцируя рост преступности.

Безработицей называется наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

В советские времена после гражданской войны безработица достигала катастрофических масштабов, но открыв новые стройки и введя паспортную систему, процент безработных стал снижаться. Из-за огромного количества работы на крупномасштабных стройках, стало все больше привлекаться безработных граждан. В то же время, с 1953 г. начала постоянно увеличиваться заработная плата и была введена пятидневная рабочая неделя вместо шестидневной, что позволило бороться с тунеядством.

Конституцией СССР также гарантировалось право на жилье и бесплатную медицину. Многие рабочие и служащие получали государственные квартиры бесплатно (в пожизненную бесплатную аренду), и к 1989 году свыше 83% семей в СССР жили в отдельных государственных квартирах.

В 1992 году процент безработных составлял 3,9 % , а к 1998 году увеличился до 8,9 %.

Число безработных на протяжении с 1992 по 1999 годы сильно росло. Так в начале исследуемого периода численность безработных составляла 3876 тыс. чел., а в 1999 г. уже 9097 тыс. чел.

Среди безработных большую часть занимало мужское население страны.

В 1998-1999 годы безработица достигла максимальных значений. Этому способствовал период кризиса в экономике страны.

Основными причинами кризиса были: кризис ликвидности, низкие мировые цены на сырье, составляющие основу экспорта страны, а также популистская экономическая политика государства и строительство пирамиды ГКО (государственные краткосрочные обязательства).

В 1998 году процент безработных составил 53,9% мужчин и 46,1% женщин.

2010 год был назван в России годом борьбы с безработицей. В регионах были организованы общественные работы для тех, кто лишился постоянного заработка. В среднем число безработных составляло 5,63 миллиона человек (7,5 %). Также на этот год минимальное пособие по безработице составило 850 руб., максимальное – 4900 руб. С тех пор, по состоянию на 2015 год, размер пособия не менялся. Численность экономически активного населения Российской Федерации в возрасте 15-72 лет составила 75,4 млн. чел.

Одной из мер снижения безработицы в 2011 году была организация стажировок для выпускников вузов, находящихся под риском нетрудоустройства. В программе антикризисных мер указано, что стажировки могут пройти 85,3 тысячи выпускников образовательных учреждений. Уровень безработицы составил в среднем 6,6 % , что значительно меньше, чем в 2010 году. Численность экономически активного населения Российской Федерации составила 75,7 миллиона человек.

С каждым годом уровень безработицы снижался до минимума, и в 2012 году показатель безработицы в России опустился до рекордно низкой отметки в 5,2 %.

В мае 2014 года «Росстат» сообщил об очередном рекорде- 4,9% , и неожиданно грянул кризис. Резкая девальвация рубля, санкции Запада, неуправляемая инфляция и финансовая политика Центробанка привели к тому, что большинство работодателей коммерческого сектора были вынуждены прибегнуть к массовым увольнениям, следовательно, такой резкий скачок привел к увеличению безработицы.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет в 2015 году составила 75,9 миллионов человек, или 52 % от общей численности населения страны. В частности, 71,8 миллионов человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 миллиона человек как безработные. Уровень безработицы в России на 2015 год составляет 5,5 % экономически активного населения.

Также стоит обратить внимание на проблему безработицы молодежи. Молодежная безработица в России относительно невелика, хотя она и увеличилась после мирового финансового кризиса 2008 года. В 2013 году безработными были около 74,5 миллиона молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет. Глобальная безработица среди молодежи достигла 13,1 %, что почти в три раза выше уровня безработицы среди взрослых [1].

Изменение динамики безработицы зависит напрямую от экономического состояния государства. Основная задача политики государства по экономике и поддержке занятости - сдерживать сокращение экономически целесообразных и перспективных рабочих мест, содействовать росту инвестиционной активности, создающей новые рабочие места путем проведения институциональных преобразований, реализации инвестиционных и других целевых компаний.

Таким образом, проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его, невозможно наладить эффективную деятельность экономики.

Очевидно, что реализация этих задач – дело будущего. В настоящее время основная тактическая задача в области занятости – приостановить рост безработицы, одновременно обеспечивая безработным приемлемые социальные гарантии.

Список литературы и источников:

1. Социально-экономическое положение России: занятость и безработица / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/IssWWW.exe/Stg/d09/3-2.htm
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: URL: <http://www.gks.ru/>

Е.В. МОСТОВАЯ
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО
канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

ИНФЛЯЦИЯ И ИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

Аннотация. В статье раскрыто понятие инфляции, ее сущности, прогноз и пути ее снижения в России.

Ключевые слова: инфляция, инфляционная политика, инфляционное ожидание, индекс потребительский цен, потребительская корзина.

Annotation. In the article the concept of inflation, its essence, the prognosis and ways to reduce it.

Key words: inflation, inflation policy, inflation expectations, the consumer price index, the consumer basket.

Переход экономики на рыночные отношения резко повысил значение денег. Проблемы денежного хозяйства становятся основными и в практических мероприятиях по реконструкции народного хозяйства, и в теоретических исследованиях. Поэтому, несмотря на оживленное обсуждение указанных вопросов на страницах экономической прессы, актуальность их не уменьшается. В настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция не только означает снижение покупательной способности денег, но и подрывает возможности хозяйственного регулирования. Высокая стоимость анализа инфляционных процессов, большое число действующих факторов затрудняют выработку правильной денежной политики. Инфляция является одним из тяжелейших проявлений макроэкономической нестабильности.

Как показывает опыт России, а также других стран, переход на рыночные отношения сопровождается быстрым ростом цен, усилением действия инфляционных факторов. Очень важно правильно оценить, является ли сам переход на рыночные отношения причиной углубления инфляции или при этих отношениях накопленный ранее инфляционный потенциал получает свое реальное выражение.

Инфляция - это рост общего уровня цен в стране. Важно иметь в виду, что когда мы говорим об инфляции, нас интересует не только рост цен на товары или услуги на каких либо отдельно взятых рынках, а именно общий рост уровня цен.

Инфляция сопровождается обесцениванием денежной единицы, но это не только денежное явление. Инфляция связана с нарушением равновесного состояния на реальном или на денежном рынке, с психологическими особенностями поведения людей, с политическими причинами и т.п., т.е. инфляцию всегда нужно рассматривать как достаточно сложное, многофакторное явление.

Основными причинами инфляции в России за последние годы:

- дефицитность государственных бюджетов и чрезмерная эмиссия бумажных денег;
- милитаризация экономики и рост военных расходов государства;
- монополизация рынков и монополистическое ценообразование;
- низкий уровень развития и неэффективная структура национальной экономики;
- чрезмерная кредитная экспансия;
- рост цен на экспортируемые и импортируемые товары;
- активность торгового и платежного баланса и приток иностранной валюты, обмениваемой на национальную;
- валютные кризисы и девальвация валют;
- чрезмерное налогообложение;
- высокие инфляционные ожидания.

Россия может достичь 4 % уровня инфляции в 2017 году. Конечно есть как внешние, так и внутренние риски, способствующие росту цен. С таким уровнем инфляции ЦБ планирует выпустить купюры новым номиналом 200 и 2000 руб.

С этой целью регулятор проводит жесткую денежно-кредитную политику, выраженную в высокой ключевой ставке (11% годовых на текущий момент). Потребительская активность населения дестимулирована, а чем она ниже, тем медленнее растут цены.

Особое значение выделяется инфляционному ожиданию. Оно может быть высоким, в частности, из-за бюджетной политики. Именно поэтому необходима среднесрочная программа стабилизации бюджета. Оно вызовет доверие рынков. Это будет одним из факторов поддержания макроэкономической стабильности и снижения инфляционных ожиданий.

В базовом сценарии макропрогноза Центробанка в 2016 году заложена инфляция в 6-7%. Согласно прогнозу Минэкономразвития, потребительские цены вырастут в среднем по итогам текущего года на 7%. В 2015 году инфляция в России составила 12,9%.

В марте 2016 года уровень инфляции в России составил 0,46%, что на 0,17 меньше, чем в феврале 2016 года и на 0,75 меньше, чем в марте 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 2,06%, а в годовом исчислении - 7,26%.

В 2016 Россия занимает 14 место по уровню инфляции в мире.

В экономике самой волнующей темой является рост цен. Падение рубля уже повлияло на наиболее чувствительные к колебаниям валют сегменты потребительского рынка.

Инфляционные процессы приводят к глубоким изменениям и затрагивают все стороны социально-экономического развития страны.

Регулирование инфляции необходимо для относительной стабилизации цен, сглаживания их неравномерного роста по товарным группам, выравнивания норм прибыли и уровней оплаты труда по отраслям, снижения имущественного неравенства, сдерживания нерационального перераспределения капиталов и квалифицированных кадров между секторами хозяйства.

Инфляция в России, как и во многих странах, рассчитывается на основе Индекса Потребительских Цен на Товары и Услуги. – а это именно тот показатель, который характеризует уровень инфляции – представляет собой отношение стоимости потребительской корзины на данный момент и к ее стоимости в ценах базисного периода (цены предыдущего года или месяца). Однако он не учитывает влияния изменения доходов населения страны, а также структуру потребления. Примечательно, что в России этот индекс рассчитывается только с 1991 года, т.к. во времена СССР и плановой экономики официально уровень инфляции не рассчитывался.

При этом под Потребительскими Ценами подразумевается конечная цена, которую платит покупатель товара или услуги и которая включает в себя налоги и сборы.

По данным Росстата, в марте 2011 года индекс потребительских цен (то есть рост инфляции в нашей стране) 100,1%, с начала марта - 100,4%, с начала года – 102 %, а в 2015 г составил в марте - 101,2%, с начала года - 107,4%. У всех разная структура потребления и цены на разные товары всегда растут по-разному, то в каждой семье наиболее корректным будет свой индекс инфляции.

Снижение темпа инфляции содействует нормализации структуры внутреннего спроса, превращая его в фактор развития отечественных предприятий вместо скупки недвижимости, иностранной валюты, земли.

Стабилизация покупательной способности рубля необходима для укрепления денежной системы как формы организации денежного обращения, улучшения качества денег и выполняемых ими функций. Это позволит снизить масштабы долларизации и евроизации экономики России. Укрепление рубля необходимо для вытеснения из внутреннего оборота денежных суррогатов, частных денег, иностранной валюты, бартерных сделок.

В минимизации инфляционных процессов отдельную важную роль играет Центральный Банк Российской Федерации. Его денежно-кредитная политика направлена на стабилизацию валютного курса. На данный момент задача заключается в том, чтобы многие процессы, которые происходят внутри российской экономики сделать менее зависимыми от того, что происходит на внешних рынках.

Из-за того, что экономика России находится гораздо ниже своего потенциального уровня, требуется снизить темпы роста расходов бюджета.

Для снижения уровня инфляции необходимо проводить антиинфляционную политику, которая должна сочетать в себе следующие меры:

- погашение инфляционных ожиданий населения, которые наблюдают текущий спрос;
- сокращение бюджетного дефицита за счет повышения налогов и снижения расходов государства;
- установление жестких лимитов на ежегодный прирост денежной массы, что позволяет контролировать уровень инфляции;
- ослабление инфляционного воздействия на экономику под влиянием перелива иностранного капитала;
- прямое стимулирование предпринимательства снижением налогов на инвестируемую прибыль;
- сокращение государственных расходов;
- стимулирование прироста инвестируемых сбережений.

Антиинфляционная программа в России не сможет добиться успеха, пока не будет сформирована полноценная рыночная среда с высоким уровнем развития предпринимательства, пока не будут созданы институциональные и финансовые предпосылки для сокращения инфляционного потенциала. Антиинфляционная политика должна проводиться совместно с другими макроэкономическими и институциональными мерами по повышению эффективности сложившейся социально-экономической ситуации в стране. Затянувшаяся инфляция в России является следствием неэффективной экономической политики. Основой антиинфляционной программы в России должна быть научно обоснованная модель управления переходной экономикой, которая стимулировала бы ее стабилизацию, подъем производства товаров и услуг на конкурентной основе. Денежно-кредитная политика РФ в таких условиях должна быть ориентирована на снижение инфляции, так как без стабильно низкого данного показателя невозможно мобилизовать внутренние ресурсы, направить их на производительные инвестиции и другие цели.

Результаты антиинфляционной политики, исходя из показателей уровня инфляции, свидетельствуют, что политику можно и нужно улучшать до уровня развитых стран (Япония, европейские страны, США).

Список литературы и источников:

1. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике. Р. Шахнович 2012 г.
2. Адаменко А.А., Мостовая Е.В., Хорольская Т.Е. «Вхождение России в экономический кризис. Тенденции 2015 года, пути выхода» Информационное обеспечение эффективно-го управления деятельностью экономических субъектов .2015 г. ст. 644-648
3. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
4. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.
5. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.
6. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231. Богдашев И.В.
7. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.

8. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
9. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
10. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.
11. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

А. СМОРОДИН

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА ТРУДА И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В РФ

Аннотация. В данной статье повествуется о несбалансированности спроса и предложения на рынке труда.

Ключевые слова: специалисты, высшее и среднее профессиональное образование.

Annotation. This article tells of the balance of supply and demand in the labor market.

Key words: experts, higher and vocational education.

При модернизации системы профессиональных квалификаций важно учитывать тенденции, которые произошли на рынке труда в последние годы.

Работники с высшим и средним профессиональным образованием имеют лучшие возможности при трудоустройстве, чем работники с более низким уровнем образования. В то же время доля лиц с высшим образованием в общей численности безработных растет, в то время как доля безработных со средним профессиональным образованием остается на постоянном уровне. Это косвенно указывает на насыщение рынка труда специалистами с вузовским дипломом. Представляется, что для противодействия этой тенденции следует провести расширенный анализ трудоустройства выпускников по направлениям и уровням подготовки и скорректировать политику распределения контрольных цифр приема в вузы на бюджетные места, а также шире информировать население о ситуации на рынке труда с точки зрения трудоустройства.

В то же время, по результатам опросов работодателей (опрос ФСО, июнь 2015 г.) сохраняется многолетняя тенденция: на работу по специальности приходят менее половины выпускников системы высшего образования и среднего профессионального образования.

По мнению руководителей предприятий, в настоящее время наиболее востребованы специалисты строительных профессий, по обслуживанию и ремонту промышленного оборудования, по производству металла и металлообработке.

Более половины опрошенных работодателей оценили уровень подготовки выпускников как средний. По их мнению, на адаптацию к требованиям производства молодым специалистам может потребоваться от полугода до двух лет. Мнение респондентов о готовности выпускников вузов и образовательных организаций среднего профессионального образования к работе на предприятии без дополнительного обучения на рабочем месте. Среди мер, которые могут повысить соответствие содержания образовательных программ профессионального образования реальным потребностям экономики, отмечалась необходимость увеличения часов прохождения

производственной практики, модернизации программ обучения, мониторинга рынка труда, увеличения объемов финансирования системы профессионального образования, повышение качества преподавания и повышение заработной платы педагогов.

Таблица 1 – Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как Вы оцениваете готовность организаций высшего и среднего профессионального образования к работе на предприятии без дополнительного обучения на рабочем месте?»

Варианты ответа	Доля ответивших респондентов, %			
	высшее образование		Среднее профессиональное образование	
	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.
<i>Высокая</i> (выпускники вузов в целом готовы к выполнению своих должностных обязанностей, если они соответствуют направлению их профессиональной подготовки)	5,5	5,6	8,0	-
<i>Средняя</i> (выпускникам вузов необходимо освоить некоторые умения и навыки по конкретным должностным обязанностям, чтобы успешно применить на практике знания)	60,8	57,6	58,3	-
<i>Низкая</i> (выпускникам требуется довольно длительный период для адаптации и обучения на рабочем месте, несмотря на соответствие выполняемой работы направлению профессиональной подготовки)	31,4	33,3	26,5	-
Затруднились с ответом	2,3	3,5	7,2	-
Итого	100,0	100,0	100,0	-

Более 70% респондентов заявили о взаимодействии в той или иной степени своих предприятий с образовательными организациями высшего образования и среднего профессионального образования.

В то же время необходимо отметить крайне неравномерное размещение организаций высшего образования и среднего профессионального образования в Российской Федерации.

Мнение респондентов о приоритетности конкретных форм взаимодействия организаций высшего образования и среднего профессионального образования и работодателей приведено в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие формы взаимодействия учреждений высшего образования и среднего профессионального образования и работодателей Вы считаете приоритетными?»

Форма взаимодействия учреждений высшего образования и среднего профессионального образования и работодателей	Доля ответивших респондентов, %
Стажировки и прохождение практики обучающимися и преподавателями на профильных предприятиях	79,5
Реализация моделей территориально-отраслевых кластеров, в рамках которых осуществляется тесное взаимодействие предприятий региона, работающих с соответствующими профильными образовательными организациями, как в части определения прогнозной потребности в высококвалифицированных кадрах, рабочих кадрах и специалистах среднего звена для конкретных отраслей и предприятий, так и в части материально-	32,3

технического и ресурсного обеспечения профильных образовательных организаций	
Обеспечение реального участия работодателей в формировании содержания образовательных программ высшего образования и среднего профессионального образования, разрабатываемых образовательными организациями	45,9
Каталогизация работодателями и образовательными организациями привязанных к конкретным технологиям компетенций, которые закладываются в профессиональные стандарты	11,0
Стимулирование работодателей к заключению концессионных соглашений в отношении объектов образования, включая имущество, принадлежащее образовательным организациям, обеспечивающим подготовку высококвалифицированных кадров, рабочих кадров и специалистов среднего звена, на праве оперативного управления	16,9
Создание и развитие органами власти и работодателями ресурсных центров с современным высокотехнологичным оборудованием, открытых для коллективного доступа образовательных организаций	29,1

Таким образом, представленные данные об общей ситуации на рынке труда и основных тенденциях подготовки кадров в Российской Федерации свидетельствуют о недостаточной сбалансированности спроса и предложения на рынке труда, а также спроса на квалифицированные кадры и структуры подготовки специалистов, что усугубляется неудовлетворительной готовностью выпускников к работе по профессии.

Одними из причин такого положения являются недостаточная системность в работе по определению и описанию профессий, востребованных рынком труда, прежде всего, требующих среднего профессионального образования, и информирования граждан о таких профессиях и их современном содержании.

Список литературы и источников:

1. Министерство труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosmintrud.ru/>
2. Московское областное региональное отделение «СМР» [Электронный ресурс] URL: <http://mo-smr.ru/archives/15390>
3. Центр экономического развития и сертификации - ЦЭРС ИНЭС [Электронный ресурс] URL: <http://profiook.com/about/news/detail.php?ID=2729>
4. Министерство образования науки Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://минобрнауки.рф/министерство/образование>

Ф.Я. АБИЛОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Т.В. БЛИНОВА

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В статье рассмотрена налоговая политика Российской Федерации современном этапе. Основные направления развития налоговой системы в 2016-2016 гг. Проанализированы основные изменения, произошедшие в налогообложении в 2015 году и планируемые на 2016 год. Сделаны обобщающие выводы

Ключевые слова: налоговая политика, налоговые каникулы, налоговые доходы, налоговая нагрузка.

Annotation. The article deals with the tax policy of the Russian Federation, the present stage. The main directions of development of the tax system in the 2016-2016 biennium. Analyzed the major changes that have occurred in taxation in 2015 and planned for 2016. Made general conclusions.

Key words: tax policy, tax holidays, tax revenue, the tax burden.

Налоговая политика, являясь составной частью экономической политики государства, играет огромную роль в реализации важнейших положений, сформулированных государством в среднесрочной перспективе. Основные направления налоговой политики России на период с 2016 по 2018 годы предусматривают отсутствие роста налоговой нагрузки на экономику в данном периоде времени, активную поддержку инвестиционной составляющей, дальнейшее стимулирование развития малого предпринимательства; взвешенную политику в области налоговых льгот [2].

Возрастание роли налогов в современном обществе, значимость налоговой системы как неотъемлемого элемента рыночной экономики обуславливают роль и значение налоговой политики государства. Под воздействием налоговой политики развивается налоговая система. Налоговая политика государства оказывает непосредственное влияние на формирование доходной части бюджета, на уровень налоговой нагрузки в национальной экономике. Налоговая политика в области прямого налогообложения оказывает влияние на предпринимательскую активность, а значит, на темпы экономического роста. Налоговая политика в области косвенного налогообложения сказывается на инфляционных процессах в обществе. Налоговая политика самым тесным образом связана с бюджетной политикой и социальной политикой государства. Также следует отметить связь налоговой политики с финансовой и денежно-кредитной политикой государства.

В самом общем виде налоговую политику можно определить как совокупность мероприятий государства в области налогов. Налоговая политика, прежде всего, ориентируется на максимальную реализацию потенциала фискальной функции налогов, что позволяет формировать доходы бюджета в объеме, достаточном для выполнения государством принятых на себя обязательств перед обществом. Однако налоги не должны разорять бизнес и население. Задача государства в том, чтобы посредством налоговой политики создать такие условия, которые бы стимулировали предпринимательскую активность, развитие экономики, высокие темпы роста. Успешно развивающаяся экономика, кроме того, позволяет государству эффективно решать социальные задачи. Именно научно обоснованная налоговая политика позволяет сформировать такую налоговую систему, которая способствует развитию предпринимательства и на этой основе обеспечивает наполнение доходной части бюджета для решения поставленных социально-экономических задач.

На современном этапе налоговая политика Российской Федерации на современном этапе имеет несколько характерных черт:

1. Отсутствие дифференциации уровня налогообложения в зависимости от доходности отрасли. В частности, ЕСН в размере 26% для добывающей отрасли можно назвать приемлемым, в то время как для производственных предприятий это нелегкое бремя;

2. Сложность расчета налогооблагаемой базы по налогам, неточность и запутанность нормативной базы;

3. Отказ некоторых предприятий платить налоги в полном объеме. Из-за высоких ставок многие предпочитают скрывать часть полученных доходов и

уходить в тень. Решение этой проблемы видится в снижении налоговых ставок и перераспределении налогового бремени между отраслями.

Основные направления налоговой политики на 2014-2016 гг. описаны в одноименном документе, одобренном Правительством РФ 30 мая 2013 года. В качестве приоритетных названы следующие направления:

- обеспечение бюджетной устойчивости путем создания стабильной налоговой системы;

- поддержка инвестиций;
- повышение предпринимательской активности;
- развитие человеческого капитала [3].

Для достижения указанных целей планируется:

- установление льгот по НДФЛ;
- снижение налоговой нагрузки при инвестициях в капитальные сооружения;
- исключение из налоговой базы оборудования, купленного в целях модернизации производства;
- упрощение налогового учета и сближения его с регистрами бухучета;
- совершенствование специальных налоговых режимов и налогообложения при операциях с ценными бумагами;
- постепенная отмена льгот на имущество организаций в отношении ЖД путей и инженерных сетей общего пользования с постепенным повышением ставки.

Новые льготы согласно основным направлениям налоговой политики на 2016 – 2018 годы должны вводиться на определенный срок. Далее необходимо проводиться анализ их эффективности, и соответственно принимать решения об их сохранении либо отмене.

На сегодняшний момент в России уровень налоговой нагрузки с учетом расходных обязательств государства является минимально допустимым. Поэтому необходимо уделять борьбе с уклонением от уплаты налогов и недобросовестными налогоплательщиками.

Благодаря предстоящим нововведениям, налоговой системе удастся создать предпосылки к расширению и экономическому росту производства, финансировать инновационную деятельность, а также повышать уровень жизни людей в стране.

Список литературы и источников:

1. Изменения в налоговом законодательстве с 2016 года. Официальный сайт «Финансовый базис» [Электронный ресурс]. URL: <http://finbasis.ru/izmeneniya-v-nalогоvom-zakonodatelstve-s-2016-goda/> (дата обращения: 10.11.2015)
2. Обзор изменений в налоговом законодательстве, вступающих в силу с 2015 и 2016 года Официальный сайт PwC [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pwc.ru/en/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-2-2015-rus.pdf> (дата обращения: 10.11.2015)
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 Электронный ресурс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147172/
4. Сайт Министерства Финансов РФ [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:<http://www.minfin.ru/ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация. Во все времена одним из самых острых вопросов являлся вопрос пополнения государственного бюджета и расходования его средств. В статье рассмотрены сегодняшние проблемы федерального бюджета и предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы федерального бюджета, бюджетный дефицит, расходы федерального бюджета.

Annotation. All the time the question of budget revenues and spending was one of the most pressing. The article describes current federal budget's problems and proposes some solutions.

Key words: government budget, budget revenues, budget deficit, budget spending.

Федеральный бюджет является основным финансовым планом государства на финансовый год. Его верная организация – важнейшая задача любого современного государства. Эффективность федерального бюджета имеет серьезное социально-экономическое значение, ее показатели отображаются на социально-экономическом положении жителей страны, затрагивают материальные интересы и потребности почти всех членов нашего общества, неудовлетворение которых, как правило, вызывает серьезные отрицательные политические, социальные и экономические последствия, которые способны разрушить даже основы общественной жизни. Этим и обусловлено колоссальное значение формирования достаточного количества средств доходной части федерального бюджета.

Доходная часть бюджета формируется в основном из налогов. В соответствии со статьей 49 Бюджетного кодекса РФ, в доходы федерального бюджета зачисляются:

- собственные налоговые доходы федерального бюджета, кроме налоговых доходов, передаваемых в виде регулирующих доходов бюджетам других уровней бюджетной системы;
- полностью собственные неналоговые доходы;
- доходы субъектов РФ, централизуемые в федеральном бюджете для целевого финансирования централизованных мероприятий.

Доходы могут иметь налоговый (доходы от налогов и сборов) и неналоговый (доходы в результате либо экономической деятельности самого государства, либо перераспределения уже полученных доходов по уровням бюджетной системы) характер.

Таблица 1- Доходы федерального бюджета РФ

Показатели	2014 г.		2015 г.	
	млн. руб.	в % к общему объему	млн. руб.	в % к общему объему
ВСЕГО ДОХОДОВ <i>в том числе:</i>	14385915,3	100	12350140,9	100
1. НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ <i>из них наиболее значимые</i>	7921213,9	55,06	7950914,2	64,38
Налог на прибыль	411316,4	5,19	421698,8	5,30

Продолжение таблицы 1

НДС (на товары, реализуемые на территорию РФ)	2181420	27,54	2006470,0	25,24
НДС (на товары, ввозимые на территорию РФ)	1750236,8	22,10	1708247,5	21,48
Акцизы	520829,4	6,58	506 931,3	6,38
НДПИ	2857963,4	36,08	3118018,5	39,22
2.НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ <i>из них наиболее значимые</i>	6464701,4	44,94	4399226,7	35,62
Доходы от внешнеэкономической деятельности	5463420,7	84,51	3265867,0	74,23
- вывозные таможенные пошлины	4637125,8	84,88	2643407,7	80,94
- вывозные таможенные пошлины	826294,9	15,12	622459,3	19,06
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности	445579,6	15,49	585695,3	25,76

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сказать, что в 2014 г. доходы всего составили 14385915,3 млн. руб.; в 2015 г - 12350140,9 млн. руб. Следовательно, поступления сократились на 2035774,4 млн. руб.

В таблице 3 указаны данные проекта федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год», которые показывают, что в 2016 г. ожидаются доходы федерального бюджета в сумме 13542250,4 млн. руб.

Мы видим, что, по-прежнему, наиболее весомым источником средств являются налоги: доля налоговых доходов составит 67,96% от доходов всего. Внутри налоговых доходов так же ведущее место остается за налогом на добычу полезных ископаемых, доля которого составит 39,79%. Наименьшее значение примет доля налога на прибыль – 4,63%.

Среди неналоговых доходов бюджета, преобладают доходы от внешнеэкономической деятельности (69,04%), а именно средства за взимание вывозных таможенных пошлины 80,8%.

В таблице 2 мы имеем данные о планируемых доходах федерального бюджета в 2016 г.

Таблица 2 - Состав и структура доходов федерального бюджета РФ в 2016 г.

Показатели	2016 г. (закон)	
	млн. руб.	в % к общему объему
ВСЕГО ДОХОДОВ в том числе:	13542250,4	100
1.НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ из них наиболее значимые	9202652,0	67,96
Налог на прибыль	426321,0	4,63
НДС (на товары, реализуемые на территорию РФ)	2592763,5	28,17
НДС (на товары, ввозимые на территорию РФ)	1817143,7	19,75
Акцизы	523 923,6	5,69
НДПИ	3661456,9	39,79
2.НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ из них наиболее значимые	4339598,4	32,04
Доходы от внешнеэкономической деятельности	3035545,3	69,04
- вывозные таможенные пошлины	2452694,8	80,8
- вывозные таможенные пошлины	582850,5	19,2
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности	681165,8	30,05

По данным таблицы, можно сказать, что большую часть доходов составят налоговые (67,96%). Из них наибольшую долю имеют НДС (39,79%) и НДС (28,17%). Среди неналоговых доходов преобладают доходы от вывозных таможенных пошлин, доля которых по прогнозу составит 80,8 %.

Данные Минфина и Счетной палаты на начало 2016г. говорят о том, что: бюджеты в 2015 году в итоге исполнены лучше, чем ожидали чиновники. Дефицит федеральной казны оказался меньше запланированного на 200 млрд. руб., региональной — на 750 млрд. руб.

В настоящее время уже определились четкие направления развития экономики России 2016г. Теперь, по мнению экспертов, если баррель нефти в среднем будет стоить 40 долларов, доходы федерального бюджета могут сократиться на 1,1 трлн. руб.

Стоит отметить, что на сегодняшний момент уже принято решение о возвращении к планированию бюджета на 3 года. И, также, в апреле-мае должен состояться пересмотр некоторых статей бюджета на 2016 г., так как решено отталкиваться от среднегодовой цены нефти за баррель как 40 долларов.

Достижением в 2016 г. станет снижение дефицита государственного бюджета на 0,3 % от ВВП.

Назовем некоторые пути оздоровления бюджетных проблем в 2016 г.:

1. Приватизация государственных активов. Министр финансов А. Силуанов подтвердил проведение мероприятий «Роснефти» к приватизации 19,5 % государственных акций. Сумма составит не менее 500-550 млрд. руб. и будет направлена на покрытие дефицита бюджета страны;

2. Настоящее состояние экономики может продлиться долгое время, поэтому эксперты настаивают на сокращении расходов бюджета по некоторым статьям. Естественно, это не статьи социального характера (здравоохранение, образование), так как здесь мало, что можно сократить. Нужно урезать расходы в тех статьях, которые имеют наибольшие резервы, наибольшие расходы. Однако не стоит совсем не рассматривать сокращение в остальных статьях – здесь можно сохранить деньги, хоть и не в большом количестве;

3. Вдобавок, правительство намерено выходить из кризиса путем политики импортозамещения. Премьер-министр обещал субсидирование проектов по механизмам проектного финансирования.

Таким образом, можно оценить нынешнюю экономическую ситуацию, в том числе состояние основных характеристик федерального бюджета, как неприятную, но и не безнадежную. Строгое соблюдение намеченных планов и стратегии в 2016 г. позволит сократить бюджетные расходы и, в общем, не усугубить сегодняшнее положение дел.

Список литературы и источников:

1. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
2. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.
3. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.
4. Богдашев И.В. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.
5. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

6. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
7. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.
8. Поляк, Г. Б. Бюджетная система России: учебник / Г. Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 540с.
9. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

Д.Э. ЙОКА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ В 90-е ГОДЫ

Аннотация. В статье рассматриваются основные этапы становления и проблемы развития рынка ценных бумаг России конца прошлого столетия, а также, оценивается современное состояние и процесс развития фондового рынка. Определяются основные факторы, влияющие на развитие рынка ценных бумаг в России.

Ключевые слова: финансовый кризис, рынок ценных бумаг, облигации, ценные бумаги, торговый оборот.

Annotation. The article considers basic stages of formation and problems of the development securities in Russia at the end of the last century. It also estimates the current state and process of the developed stock market. The major factors influencing on the development of securities market in Russia are also defined.

Key words: financial crisis, securities market, bonds, securities, trade turnover.

Накопление денежного капитала играет важную роль в рыночной экономике. Непосредственно самому процессу накопления денежного капитала предшествует этап его производства. После того как денежный капитал создан или произведен, его необходимо разделить на часть, которая вновь направляется в производство, и ту часть, которая временно высвобождается. Последняя, как правило, и представляет собой сводные денежные средства предприятий и корпораций, аккумулируемые на рынке ссудных капиталов кредитно-финансовыми институтами и рынком ценных бумаг. Возникновение и обращение капитала, представленного в ценных бумагах, тесно связано с функционированием рынка реальных активов, то есть рынка, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов. С появлением ценных бумаг (фондовых активов) происходит как бы раздвоение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, представленный производственными фондами, с другой - его отражение в ценных бумагах[1]. Инфраструктура фондового рынка сложна и многообразна. Важной ее составляющей является рынок ценных бумаг.

На данном этапе рынок ценных бумаг в России в большой степени уже сформирован: есть эмитенты ценных бумаг, многочисленные компании и предприятия, а также государство и муниципальные образования, есть инвесторы, заинтересованные в наилучшем для себя размещении средств. Очевидным становится необходимость существования структур, которые позволяли бы с обоюдной выгодой для себя, безопасностью и удобством двум заинтересованным сторонам проводить операции с ценными бумагами. Поскольку управлять экономикой может только тот, кто владеет собственностью, то и рынок ценных бумаг

приобретает особую экономическую и историческую значимость. Во всех развитых странах рынок ценных бумаг является наиболее динамичным сектором экономики. Его значение определяется той ролью, которую он играет в инвестиционном процессе. Посредством рынка осуществляется миграция капитала, необходимого для эффективного функционирования экономики страны[2]. По сравнению с другими странами рынок ценных бумаг России достаточно молодой, но несмотря на его молодость, он пережил взлеты и падения сравнимые по размаху с зарубежными рынками, что повлекло за собой серьезные экономические последствия [3].

Мировой финансовый кризис, разразившийся в 1997 году («азиатский кризис»), поразил в большей степени развивающиеся страны, в том числе и молодой рынок ценных бумаг Российской Федерации. На первой стадии кризиса произошел отток капитала с отечественного рынка государственных и корпоративных ценных бумаг в конце 1997 – начале 1998 годов. Репатриация государственных займов, увеличив спрос на иностранную валюту, привела к понижению цен на корпоративные бумаги. Падение мировых цен на сырье в сочетании со снижением золотовалютных резервов потребовало девальвации рубля, которая, однако, проведена не была. Установленный вместо этого валютный коридор до 2000 года, помимо других негативных последствий, в определенной мере дезориентировал участников фондового рынка. Котировки акций быстро снижались. Так, индекс RTSI за этот период снизился более чем на 50 %. Временная стабилизация финансового рынка и непродолжительная тенденция некоторого роста биржевых индексов общей ситуации не изменили.

Весенний правительственный кризис 1998 года и ухудшение состояния платежного баланса страны инициировали вторую стадию кризиса российского рынка ценных бумаг. По-прежнему остро стоял вопрос о девальвации рубля и, кроме того, назрела необходимость срочного удешевления обслуживания внутреннего государственного долга, сформированного в основном за счет краткосрочных и высокодоходных ГКО-ОФЗ и превысившего к этому времени 20 % валового национального продукта. Кроме того, законодательное ограничение доли владения не резидентами акциями федеральных энергетических компаний (до 25%), например РАО «ЕЭС России», послужило причиной снижения инвестиционных рейтингов страны, ухода многих инвесторов с рынка ценных бумаг и, как следствие, очередного повышения доходности ГКО, превысившей в июне 1998 года 50-процентный рубеж. В результате произошло 20-процентное снижение цен акций, а отечественная валюта стала еще менее устойчивой. Обострению ситуации способствовала и эмиссия высокодоходных облигаций двух внешних займов на общую сумму около 4 млрд долл., снизившая котировки евро облигаций предыдущих выпусков.

Положение на рынке усугублялось и беспрецедентным ростом в июле 1998 года средневзвешенной доходности ГКО-ОФЗ (до 126%), отменой ряда аукционов по их размещению. И, наконец, конвертацией ГКО в среднесрочные (до 2005 года) и долгосрочные (до 2018 года) облигации, номинированные в долларах США. Некоторое улучшение ситуации, наметившиеся в середине июля, после решения международных кредиторов оказать мощную финансовую поддержку России, было недолгим.

Третья стадия фондового кризиса, начавшаяся в августе 1998 года, ознаменовалась бегством отечественных и иностранных инвесторов с рынка государственных ценных бумаг, повлекшим дальнейшее ухудшение ситуации и на рынке корпоративных бумаг (свободный индекс РТС - Интерфакс понизился на 30%). Падение котировок государственных облигаций, традиционно служивших обеспечением иностранных кредитов, вынудило банки продавать ценные бумаги из своих портфелей и закупать валюту. Последствия очевидны дальнейшее

падение цен на ГКО-ОФЗ и корпоративные бумаги, усиление неустойчивости рубля.

Кульминация кризиса российского рынка ценных бумаг наступила в 17 августа 1998 года - девальвация рубля, приостановление обращения ГКО-ОФЗ, принудительная реструктуризация долгов по ним и трехмесячная отсрочка погашения внешней задолженности российских банков (дефолт). В результате рынок ценных бумаг, особенно корпоративных, практически полностью утратил свою ликвидность, а Российская Федерация - инвестиционную привлекательность. Инвесторы (резиденты и не резиденты) понесли огромные убытки. Мало того, банковская система страны буквально «рухнула»; снизились объемы экспортно-импортных операций и масштабы деловой активности в стране. Застой производства и торговли продолжался до конца года.

Сузились возможности ведения бизнес профессиональными участниками рынка ценных бумаг, что привело к сокращению их количества, расширению универсализации деятельности и укрупнению инвестиционных образований (таблица 1).

Таблица 1 – Сокращение количества профессиональных участников фондового рынка в 1998 г.

Вид профессиональной деятельности	Количество на начало месяца, ед.		
	Январь	Июль	Декабрь
Брокерская	393	507	376
Дилерская	61	94	76
Брокерская и дилерская - совместно	1102	1207	1110
Доверительное управление	-	9	8
Брокерская, дилерская и доверительное управление - совместно	5	130	1128
Итого:	1561	1947	1698

Сократились объемы операций, проводимых профессиональными участниками через ведущих организаторов фондового рынка; изменилась структура участия организаторов рынка в совокупном объеме фондовой торговли (таблица 1).

Таблица 2 – Структура участия в фондовой торговле в 1998 году

Организатор торговли	Январь	Ноябрь
ЗАО «Московская межбанковская биржа» (ММВБ)	13	24
НП «Торговая система РТС» (РТС)	82	32
НП «Московская фондовая биржа» (МФБ)	5	44
Итого:	100%	100%

Для восстановления доверия к российскому фондовому рынку Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) в течение 1997-1998 годов предпринимала многочисленные антикризисные меры, в частности, разработку и утверждение в Правительстве Государственной программы защиты прав инвесторов; участие в подготовке закона «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»; публичные требования отмены трехмесячной отсрочки погашения банковских задолженностей и пересмотра условий реструктуризации государственного долга; снижение требований к минимальным размерам собственного капитала профессиональных участников

рынка; неоднократные приостановки торгов на фондовых площадках для защиты рынка корпоративных бумаг и так далее.

Таким образом, в результате кризиса российского рынка ценных бумаг изменились определенные правовые аспекты его деятельности, уменьшилось число профессиональных участников, беднее стала номенклатура обращающихся ценных бумаг.

После утраты финансовым рынком такого важного инструмента регулирования банковской ликвидности, как ГКО-ОФЗ, возникла потребность в появлении нового инструмента, который бы позволили банкам решать проблемы регулирования краткосрочной ликвидности и явился бы альтернативой вложениям в валюту. С этой целью ЦБ РФ в сентябре 1998 года предоставил рынку новый инструмент – собственные бескупонные облигации Банка России (ОБР) (так называемые «бобры»), срок их обращения составлял 3 месяца, максимальный объем эмиссии – 10 млрд руб. Однако интерес участников рынка к этим облигациям был невысоким: в течение первого месяца существования рынка ОБР спрос на облигации практически полностью отсутствовал из-за острого дефицита ликвидности у банков.

Активизация операций с ОБР наметилась лишь в октябре в условиях относительной стабилизации валютного курса.

Торги на рынке ГКО-ОФЗ возобновились в январе 1999 года. Наряду с традиционными в обращении появились новые виды государственных ценных бумаг.

Торговый оборот рынка ГКО-ОФЗ в первой половине 1999 года достигал в рублевой части всего 2,5-3,0% и примерно 1% в валютной от докризисного уровня. Помимо существенного снижения ликвидности фондовых инструментов произошел значительный рост (до трех раз) уровня комиссии ММВБ, взимаемой с профессиональных участников рынка. Все это свидетельствовало об утрате рынком государственных ценных бумаг своей былой привлекательности.

В конце 1999 года был проведен закрытый (неофициальный) аукцион по размещению новых ГКО; он предназначался для одного из крупнейших участников этого рынка – банка Credit Suisse First Boston. Доходность бумаг составила всего 4,5% годовых, но они пользовались большим спросом у иностранных инвесторов, поскольку позволяли решать проблему средств, замороженных старых ГКО.

В феврале 2000 года был проведен первый официальный аукцион по размещению двух выпусков новых ГКО объемом по 2,5 млрд руб. каждый. Один из них предназначался для иностранных инвесторов, а другой для российских участников рынка. Доходность размещенных бумаг достигла в среднем 20,1%, а во второй половине года доходность очередных эмиссий снизилась до 17-18%.

В июле 2000 года завершилось обращение ОГЗС, выпущенных до кульминации кризиса. Учитывая дефицит привлекательных для инвесторов инструментов, Минфин РФ принял решение о возобновлении эмиссии ОГЗС за счет сокращения объема выпуска ОФЗ.

В 2001 году эмиссия новых государственных краткосрочных ценных бумаг продолжилась. Они выпускались для финансирования кассовых разрывов бюджета, а также для уменьшения задолженности по внешним заимствованиям. Их доходность составляла 13-15%, а сроки обращения – 98 и 196 дней, в зависимости от выпуска[4].

В настоящее время рынок ценных бумаг РФ менее зависим от западных рынков, чем в 90-е гг. В то время за счет иностранных капиталов на 30-35% финансировался внутренний государственный долг и на 60-70% - рост объемов и курсовой стоимости рынка акций. Российский рынок государственных ценных

бумаг имеет различные виды долговых обязательств. Наибольшее значение в денежно-кредитной политике страны занимают облигации федерального займа (ОФЗ).

Наряду с ними существуют следующие виды государственных ценных бумаг: государственные долговые обязательства, золотые сертификаты, облигации внутреннего валютного займа, сберегательная бумага для населения и др. Формой выражения государственного регулирования рынка ценных бумаг, прежде всего, являются нормативно-правовые акты, с помощью которых осуществляется регулирование. Область законодательства более гибка, относительно регулирования государства, чем другие составляющие рынка ценных бумаг. Следовательно, с помощью законов можно обеспечить наиболее сильное воздействие с целью ускорения процесса становления фондового рынка. Основные проблемы в этой области заключаются не в самом факте регулирования, а в конкретных способах и формах, которыми оно должно осуществляться. Кроме того, учитывая, что наше государство само является крупным акционером, необходимо иметь механизм общественного (независимого) контроля и регулирования рынка ценных бумаг.

На сегодняшний момент имеется около 1 000 законодательных и нормативных документов, регулирующих различные стороны деятельности его участников. Государство может осуществлять так называемое прямое управление РЦБ, которое состоит в разработке норм и правил и контроля за их выполнением. Кроме этого государство осуществляет и косвенное, или экономическое управление РЦБ через систему налогообложения, денежную политику, государственные капиталы и государственную собственность и ресурсы. На сегодняшний день важнейшим документом, регулирующим российский рынок ценных бумаг, по-прежнему остается Федеральный закон № 39 - ФЗ от 22.04.1996 г. «О рынке ценных бумаг». Также Правительство РФ внедряло «Программы развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации», ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». На стадии разработки и внесения в Государственную Думу РФ находятся законопроекты «Об электронном документе», «О биржах и биржевой деятельности», предусматриваются мероприятия по широкому информированию населения о мерах, принимаемых государственными органами по защите прав инвесторов и акционеров. Принимая во внимание сказанное, можно заключить, что рынок ценных бумаг РФ становится одним из элементов экономической политики государства, влияющих на привлечение внутренних и внешних инвесторов на долгосрочной основе [5].

Среди наиболее важных тенденций можно также выделить следующие направления:

1. Концентрация и централизация капиталов. Речь идет о процессах, которые свойственны данному рынку, как и любому другому рынку. С одной стороны, на рынок вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится основной, профессиональной, а с другой – идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе как увеличения их собственных капиталов (концентрация капитала), так и путем их слияния в еще более крупные структуры рынка ценных бумаг (централизация капитала).

2. Интернационализация и глобализация рынка. Это единый процесс формирования мирового рынка ценных бумаг на основе национальных рынков. Он связан с процессом скалывания единого мирового хозяйства или – шире – с формированием мирового капитала, или капитала, не имеющего национальной принадлежности.

3. Повышение уровня упорядоченности рынка. Это процесс выработки и установления границ поведения (действий) участников рынка ценных бумаг в

интересах развития данного рынка и всей рыночной экономики в целом.

4. Компьютеризация рынка ценных бумаг. Это перевод всех процессов, имеющих место на рынке, на компьютерную основу. Современный рынок ценных бумаг развивается в направлении его полной компьютеризации. Компьютеризация лежит в основе большинства структурных тенденций (изменений) на рынке ценных бумаг. Согласно имеющимся прогнозам полная компьютеризация рынка ценных бумаг будет завершена в течение ближайших 10-20 лет.

5. Секьюритизация. Это краткосрочное или долгосрочное придание капитальным активам, независимо от форм их существования, формы тех или иных видов ценных бумаг, востребованных на рынке.

6. Конвергенция рынков. Это процесс взаимопроникновения финансовых рынков. Финансовые рынки имеют единую экономическую природу, и поэтому они всегда внутренне взаимосвязаны между собой. Однако их единая сущность находит проявление и во внешних процессах, когда происходит переплетение участников, инструментов и торговых систем.

7. Нововведения на рынке. В совокупности рассмотренные тенденции можно было бы еще назвать нововведениями на рынке ценных бумаг в той мере, в какой они связаны с созданием все новых инструментов данного рынка, новых систем торговли ценными бумагами, совершенствованием инфраструктуры рынка и так далее.

Рассмотренные тенденции, свойственные рынку ценных бумаг, показывают, что в рыночных отношениях, как вообще в живом организме, все закладывается, можно сказать, со стократным запасом прочности, с бесконечными возможностями взаимозаменяемости одних частей системы с другими и с неограниченными путями дальнейшего роста и прогресса. Задача состоит в том, чтобы заключенные в существовании рынка ценных бумаг возможности и преимущества использовались на благо общественного развития страны и процветания ее населения (насколько это вообще возможно в условиях капиталистических, то есть нацеленных исключительно на получение прибыли, отношений между людьми) [6].

Список литературы и источников:

1. Накопление денежного капитала / Библиофонд [Электронный ресурс]: URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=136008>.
2. Рынок ценных бумаг Российской Федерации: состояние, проблемы, пути выхода из кризиса. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.xreferat.com/5244-1-rynok-cennyh-bumag>.
3. А. В. Крупин. Современные тенденции развития рынка ценных бумаг в России [Электронный ресурс]: URL: <http://www.bankreferatov.ru/Современные%20тенденции%20развития%20>.
4. Рынок ценных бумаг: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 399 с.
5. Проблемы и перспективы развития рынка государственных ценных бумаг в РФ [Электронный ресурс]: URL: <http://www.arbir.ru/articles/3664.htm>.
6. Рынок ценных бумаг: Учебник. - М.: ИНФРА-М. – 2014, 378 с.

А.Ф.М. ДЕ ФРЕЙТАС

канд. экон. наук

В.В. АНТОШКИНА

аспирант кафедры мирового туризма и менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ЗНАЧИМОСТИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ МОДЕРНИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассмотрен опыт применения кластерной политики за рубежом и перспективы ее применения в России. Положительный опыт кластеризации экономик многих развитых стран мира, доказал на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом. Ориентация на кластеры позволяет определить место и роль каждого субъекта кластера и, таким образом, выявить пути максимального повышения конкурентоспособности всех его участников от мероприятий государственной поддержки.

Ключевые слова: кластерная политика, кластерные образования, региональная политика, инновационные направления, инвестиции, сетевые структуры, конкурентоспособности экономики.

Annotation. In article experience of application of the cluster policy abroad and prospects of its application in Russia is considered. Positive experience of a clustering of economy of many developed countries of the world, proved in practice efficiency of use of network structures in increase of competitiveness of economy both certain regions, and the countries as a whole. Orientation to clusters allows to define a place and a role of each subject of a cluster and, thus, to reveal ways of the maximum increase of competitiveness of all his participants from actions of the state support.

Key words: cluster policy, cluster formation, regional policy, innovative directions, investments, network structures, competitiveness of economy.

Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. Положительный опыт кластеризации экономик многих развитых стран мира, доказал на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом.

Кластерный подход позволяет систематизировать усилия государства путем выделения нового объекта управления – кластера. Кластеры – это сконцентрированные на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний [9].

Активация и развития кластеров является новым подходом к формированию инновационной экономики. Кластерная политика довольно популярна за рубежом и постепенно получает распространение в российских регионах. В России пока слабо известны наиболее действенные инструменты активации и развития кластеров, вследствие чего они не находят должного применения.

Как показывает мировой опыт, одной из наиболее эффективных форм реализации кластерной политики является создание государственно-частных партнерств, в капитале которых могут участвовать местные власти, коммерческие партнеры и частные инвесторы, которые заключают договора о стратегическом взаимодействии. Роль федеральных и региональных властей в этом случае определяется общей, не требующей существенных финансовых вложений поддержкой

реализуемых проектов, обеспечением гарантий возврата инвестиций. Равномерное распределение рисков между всеми участниками кластера является действенным стимулом для развития инновационно-ориентированных кластерных структур [9].

Ориентация на кластеры позволяет определить место и роль каждого субъекта кластера и, таким образом, выявить пути максимального повышения конкурентоспособности всех его участников от мероприятий государственной поддержки.

Во всем мире наблюдается, так называемый «кластерный бум». Эффективность кластеризации экономики подтверждена немалым количеством примеров. Мировой опыт свидетельствует, что малый бизнес работает успешней в кластерах. За рубежом кластеризация малого бизнеса поощряется повсеместно. В США согласно закону о малом бизнесе выделено 152 крупных кластера, которые пользуются поддержкой со стороны государства. В относительной небольшой по численности населения Канаде таких кластеров 8, в Японии их 18, а в Великобритании — 165. Широко распространена кластеризация малого бизнеса в Италии, в программу содействия сектора вошли 152 подобных образований [9].

Именно поэтому власти многих государств проводят курс на создание кластерных зон. Так, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения для биотехнологических фирм. В Норвегии действует программа, направленная на стимулирование сотрудничества между фирмами в кластере “морское хозяйство”. Кластерная стратегия практикуется также в Дании, Нидерландах, ЮАР, Франции и др. [10].

Если кластеры на Западе уже доказали свою эффективность, то у нас они только получают свое распространение и лишь отдаленно напоминают такие образования. Россия пока остается в стороне от модных и эффективных форм поддержки инновационного малого и среднего бизнеса. В настоящее время, в стране пока нет спроса на кластеры со стороны крупных компаний, нет гибкого рынка труда и квалифицированной рабочей силой [11].

Одним из первых на кластерные образования обратил внимание американский экономист М.Портер, который определил их следующим образом: “Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга” [7]. Исследователь выявил, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли не разбросаны хаотично, а сконцентрированы в одной и той же стране или даже в одном и том же регионе страны. Для кластера характерно сосредоточение наиболее эффективных, взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют ядро национальной экономической системы и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынке [10].

В последнее время в России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики и в практическом внедрении поддерживающих инновационную деятельность институциональных структур, сетевых и кластерных образований.

Современные ученые определили несколько моделей кластеров наиболее приемлемых для России. В общем виде можно вывести следующую классификацию, основанную на конкретных примерах (таблица 1).

В модели кластера независимо от ее вида, должны параллельно решаться две задачи: структурирование существующей промышленности (повышение про-

изводительности, конкурентоспособности, качества, соблюдение международных стандартов и т. п.) и разработка инноваций [11].

Очевидно, что в нашей стране невозможно воспроизвести все примеры зарубежных кластеров, например Силиконовую долину – она возникла в специфических американских условиях. Но методологию создания можно перенимать и адаптировать к системе нашей экономики. При этом необходимо понимать и учитывать тот факт, что практически любой кластер – это временное явление. Кластеры появляются и исчезают в зависимости от экономической конъюнктуры. А инфраструктура их воспроизводства должна существовать постоянно для того, чтобы кластерные проекты регулярно возникали. В этой связи важно формировать центры кластерного развития по всей России. Целесообразно включать пункты по образованию кластеров в региональные планы экономического развития [10].

Таблица 1 - Классификация моделей кластеров в России

Модель	Месторасположение	Направление	Цель	Примеры
Инновационная	Сибирь	Биотехнологии, наука о живых микро- и макроорганизма, медицина, нанотехнологии	Выстроить инновационную модель, повышающую конкурентоспособность отрасли и региона, обеспечивающую качественный и количественный результат.	Алтайский биофармацевтический кластер «Алтай-Био», Новосибирский Биокластер
Промышленная	Поволжье	Автомобилестроение, машиностроение, авиация	Производить качественную конкурентоспособную продукцию, участвовать в тендерах больших международных групп.	Поволжский автомобильный кластер (Самара), Ульяновский авиационный кластер
Динамическая	Центральный ФО	Текстильная промышленность, другие отрасли, теряющие или потерявшие доли рынка	Придать новую динамику, переориентировав промышленность на новые высокотехнологичные продукты с высокой добавленной стоимостью.	Ивановский текстильный кластер
Реструктурирующая	Юг России	Сельское хозяйство и пищевая промышленность	Создать из существующего агрокомплекса настоящий полный производственный цикл от сырьевой базы до глубокой переработки.	Краснодарский сельскохозяйственный кластер

Еще одно несомненное преимущество кластерного подхода состоит в возможности решить проблему ограничения инвестиционных ресурсов в обеспече-

нии инновационной деятельности, поскольку, как показывает зарубежный опыт, это выгодное вложение новых инвестиций, в том числе иностранных. Курс на формирование кластеров в российской экономике взят в 2005 г. Именно с этого периода тема создания кластеров получила распространение как федеральных, так и региональных программ социально-экономического развития. Например, в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, в качестве одной из задач модернизации экономики названы стимулирование спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок для формирования устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров [1].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. отмечено, что успех реализации инновационного сценария развития страны будет зависеть от способности государственных органов власти обеспечить условия для дальнейшего совершенствования институциональной среды и формирования институциональных структур. В число этих условий входит поддержка кластерных инициатив, направленных на достижение результативной кооперации организаций – поставщиков оборудования и комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций в рамках территориально-производственных кластеров и т.д. [10].

В проекте Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации (2009 г.), разработанной Минрегионразвития России, определены зоны опережающего экономического роста. Эти зоны призваны стать платформой для образования территориально-производственных кластеров и единых технологических цепочек по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, формирующих основной вклад в экономику соответствующих субъектов РФ. Это важнейшее направление региональной политики [12].

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить финансирование мероприятий по развитию кластеров. Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, на конкурсной основе выдаются субсидии субъектам РФ на финансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе [6]. Данный механизм создает возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов РФ в целях реализации широкого спектра кластерных инициатив.

Приведем наиболее успешные примеры кластеризации. Предполагается, что в ближайшее время в Нижнекамске будет полностью реализован так называемый «проект века» – введен в действие комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов стоимостью около 130 млрд. руб. Нефтехимические компании республики, вошедшие в состав кластера, уже реализуют проекты по созданию новых и увеличению объемов выпуска традиционных продуктов [14]. Особое внимание уделяется формированию инновационной инфраструктуры нефтегазохимического кластера, основой которой стал технополис «Химград». Технополис «Химград» создан в Казани в августе 2006 года Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан. Технополис представляет собой элемент инновационной инфраструктуры поддержки компаний малого и среднего бизнеса Республики Татарстан, занятых в области малотоннажной химии, переработки полимеров, и смежных отраслях: фармации, медицине и энергосбережении. Это современный промышленный комплекс, предназначенный для размещения на его территории малых и средних компаний в сфере химии и переработки полимерной продукции [10]. По итогам 2010 года компаниями Технополиса «Хим-

град» было произведено продукции на общую сумму 6,8 млрд. рублей. При этом объем налоговых поступлений в 2010 году составил 1,25 млрд. рублей. Общая численность рабочих мест по состоянию на январь 2011 года на территории Технополиса «Химград» 4027 человек [13]. Сегодня технополис «Химград» предлагает своим резидентам одни из самых выгодных условий для развития бизнеса в России.

В составе «Химграда» планируется создать индустриальный парк с необходимой для переработки нефтехимической продукции инфраструктурой, корпоративный университет, собственный грузовой терминал. Здесь будут работать бизнес-инкубатор, центры коллективного пользования пилотными нефтехимическими установками, исследовательские лаборатории в сфере нефтехимии. Дальнейшее направление развития кластеров – от нефтехимии к автокомпонентам [10].

В частности, в Татарстане активно формируется автомобильный кластер на двух площадках – в Набережных Челнах и в особой экономической зоне (ОЭЗ) промышленно-производственного типа «Алабуга», создаваемой в рамках федерального закона об особых экономических зонах. На территории бывшего завода микролитражных автомобилей его новый собственник «Северстальавто», организует производство полного цикла автомобилей Ssang Yong Rexton, Ssang Yong Kyron, Ssang Yong Actyon, а также бюджетной модели класса В – FIAT Albea, нового седана класса С – FIAT D200, и многофункционального грузопассажирского фургона FIAT Doblo [10]. Еще один регион, где активно развивается кластерный подход – Самарская область, которая относится к наиболее развитым промышленным регионам России. В настоящее время ее промышленный комплекс составляют около 400 крупных и средних предприятий и более 4 тыс. субъектов малого бизнеса [14].

Для повышения инновационной активности промышленных предприятий области принята областная целевая программа «Инновации - производство - рынок» и закон «Об инвестициях в Самарской области с целью применения перспективных наукоемких технологий и научно-технических разработок в сфере автомобилестроения». Областная целевая программа предусматривает государственную поддержку инновационных научно-технических проектов по приоритетным для области направлениям науки и техники, прежде всего в основных отраслевых кластерах: автомобилестроительном, авиационно-космическом, нефтехимическом. Мероприятия программы направлены на создание инновационной инфраструктуры, в частности, центров коммерциализации и трансферта технологий, технопарков, бизнес-инкубаторов, на создание информационной базы сведений об инновациях, проведение презентаций, выставок-ярмарок инновационной направленности [10].

Поскольку автомобилестроение является одной из системообразующих отраслей Самарской области, ведущее место в реализации стратегии формирования инновационного профиля экономики региона занимает автомобильный кластер. В нем сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области. В целом в самарском автомобилестроительном комплексе задействованы около 200 тыс. чел [10].

Как видно из вышесказанного, каждый регион имеет различные административные, финансовые, организационные возможности для реализации кластерной политики. Во многом ее успех определяется профессионализмом региональных властей, участием в формировании кластеров научных подразделений, способных качественно проработать экономические и организационно-правовые вопросы, а также разработать стратегию формирования кластера.

Кластерный подход меняет принципы и механизмы государственной и региональной экономической политики. Он требует перестройки аппарата управле-

ния, другого формата информации о состоянии дел в экономике - не по отраслям, а в разрезе отдельных рынков и компаний [10].

Список литературы и источников:

1. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» // распоряжение Правительства РФ № 328-р от 10 марта 2006 г.
 2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 18 октября 2007г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г.).
 3. Татаркин А.И. Кластерная политика региона // А.И. Татаркин, Ю.Г Лаврикова //Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. № 8.
 4. О федеральной целевой программе «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы» // Постановление Правительства РФ № 498 от 2 августа 2007 г.
 5. Касымов Г. Ф. Совершенствование процесса формирования кластеров в экономике Республики Татарстан //Вестник ТИСБИ. 2008. № 1.
 6. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Макроэкономические аспекты региональной политики./М.: Экономическая политика № 4, декабрь 2006, с.112.
 7. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003.
 8. Проект «ПАРК: промышленно-аграрные региональные кластеры» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.center-inno.ru/ru/park> (дата обращения 14.04.2012).
 9. Гурвич В. Модные кластеры. Малый бизнес Московский Комсомолец № 25370 от 7 июня 2010 г., [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mk.ru/economics/article/2010/06/06/504999-modnyie-klasteryi.html> (дата обращения 25.05. 2012).
 10. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России. [Электронный ресурс]. URL: <http://institutions.com/strategies/1979-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html> (дата обращения 16.04.20120).
 11. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс]. URL: <http://institutions.com/strategies/1979-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html> (дата обращения 19.04.2012).
 12. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: Основы кластерной политики государства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.promcluster.ru/index.php/publications-clc/63-clc/inco3>(дата обращения 29.05.2012).
 13. Технополиса «Химград» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.himgrad.ru/technopolis> (дата обращения 29.05.2012).
- Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. Эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики//Экономика и предпринимательство. – 2013. № 5 (34). С. 78-81.
14. Фоменко Е.В. Кластерная политика – новый подход к формированию инновационной экономики//Всероссийский журнал «Вестник Академии знаний», №1,2012. С.33-37.

Р.А. ХУШТ

магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Л.Л. ОГАНЕСЯН

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация. В статье рассматривается формирование информационной инфраструктуры фондового рынка. Формирование фондового рынка в России повлекло

за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования фондового рынка. Одной из основных перспектив развития современного фондового рынка на нынешнем этапе является развитие его информационной инфраструктуры, компьютеризация.

Ключевые слова: фондовый рынок, информационная инфраструктура, инвестиционный процесс.

Annotation. The article deals with the formation of the information infrastructure of the stock market. Formation of the stock market in Russia led to the emergence of this process, many problems to overcome which is necessary for the further successful development and operation of the stock market. One of the main prospects for the development of the modern stock market at this stage is the development of its information infrastructure, computerization.

Key words: stock market, information infrastructure, investment process.

Формирование фондового рынка в России повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования фондового рынка. Одной из основных перспектив развития современного фондового рынка на нынешнем этапе является развитие его информационной инфраструктуры, компьютеризация.

Фондовый рынок и его информационная инфраструктура должны создавать условия для эффективной реализации инвестиционного процесса в России. Создание в нашей стране информационной инфраструктуры фондового рынка потребует внедрения современных технологий, создания баз данных, разветвленных и защищенных телекоммуникационных сетей, интегрированных с банковскими системами.

Новая инфраструктура фондового рынка – это современные информационные системы, системы клиринга и расчетов, депозитарного обслуживания рынка. Успешность формирования цивилизованного фондового рынка в России зависит и от состояния его информационной базы. Недосток надежной информации об эмитентах и правилах торговли ценными бумагами, становится одним из главных факторов, препятствующих росту инвестиционной активности россиян и успешности процесса совершенствования фондового рынка в России [6, с. 220].

Новые системы торговли – это системы торговли, основанные на использовании компьютеров и современных средств связи, позволяющие вести торговлю полностью в автоматическом режиме, без посредников, без непосредственных контрактов между продавцами и покупателями.

Компьютеризация фондового рынка – результат широчайшего внедрения компьютеров во все области человеческой жизни в последние десятилетия. Она позволила совершить революцию как в обслуживании рынка, прежде всего через современные системы быстродействующих и всеохватывающих расчетов для участников и между ними, так и в его способах торговли. Компьютеризация составляет фундамент всех нововведений на рынке ценных бумаг, без нее фондовый рынок в своих современных формах и размерах невозможен.

Фондовый рынок и его информационная инфраструктура должны создавать условия для эффективной реализации инвестиционного процесса в России. Создание в РФ информационной инфраструктуры фондового рынка потребует внедрения современных технологий, создания баз данных, разветвленных и защищенных телекоммуникационных сетей, интегрированных с банковскими системами.

Специфика российского фондового рынка заключается в том, что эмитенты, интерес к акциям которых может проявиться практически у любого брокера,

не расположены компактно на какой-либо территории. Вследствие этого возникает необходимость совершенствования информационного обеспечения рынка, позволяющего проводить различные сделки с учетом географических данных, определяющих конкретную операцию [8, с. 513].

С появлением сети региональных представительств регистраторов возникает необходимость организации системы передачи информации и общего взаимодействия центрального отделения и его филиалов. Появляется необходимость вести учет не только тех ценных бумаг, которые принадлежат клиентам, зарегистрированным в реестре акционеров на текущую дату, но и бумаг, транзакции по которым находятся в процессе исполнения. Исполнение осуществляется в несколько приемов. Поэтому технология перерегистрации постепенно приближается к депозитарной.

Крупнейшие мировые финансовые учреждения предпочитают создавать собственные корпоративные сети, максимально страхуясь от несанкционированного доступа. Во всех вопросах, касающихся информационной поддержки участников финансового и фондового рынка, россияне достаточно давно и активно пользуются услугами internet. Одной из услуг, доступной сегодня благодаря internet, является отображение торговой информации с Российской фондовой биржи (РФБ) в реальном масштабе времени. Этот сервис позволяет клиентам принимать непосредственное участие в проведении торговой сессии. Они получают механизм передачи приказов брокерам в режиме реального времени, с минимальной задержкой.

Обобщенно можно сказать, что компьютеризация фактически ведет к стиранию всех существующих границ современного рынка, как временного, так и пространственного характера. Конкретно это проявляется в следующих принципиальных изменениях в организации торговли ценными бумагами:

- отпадает необходимость физического места встречи продавцов и покупателей. Из этого вытекают два важных следствия:

- становится невозможной публичная фондовая биржа, публичный торг; участники рынка не собираются вместе, не заключают сделки в присутствии друг друга;

- если нет физического места торговли, то таким местом является теперь мир в целом, т.е. фондовый рынок становится глобальным не по форме, не в качестве статистической суммы национальных рынков, а по существу происходящих на нем процессов, которые не имеют никаких национальных границ;

- отпадает потребность в профессиональных торговых посредниках, задачей которых является сведение продавцов и покупателей между собой. Компьютеризация позволяет торговать без каких-либо посредников. Различие между профессиональными и непрофессиональными торговцами принимает форму различий в знании того, что происходит на рынке, а не различий в юридическом статусе участников рынка;

- процесс торговли становится непрерывным. Электронная торговля не связана с физическими возможностями профессиональных торговых или иных участников рынка, а потому она может вестись в непрерывном режиме, т.е. круглосуточно;

- возникают автоматизированные формы торговли ценными бумагами. Компьютеризация позволяет торговать не только самому торговцу, который задает приказы в систему торговли, но и автоматизировать процесс подачи приказов на основе заранее заданного алгоритма. При появлении на рынке условий, заложенных в соответствующей программе торговли, компьютер самостоятельно отдает нужные приказы в торговую систему («программная торговля»). Компьютеризация торговли ценными бумагами, возможно, рано или поздно полностью вытеснит пуб-

личную торговлю, но не благодаря своей абстрактной «прогрессивности», а в силу более низких издержек торговли по сравнению с традиционными ее формами, основанными на публичности торга и участии профессиональных торговцев. Главная проблема организации электронной торговли состоит в том, что отсутствие публичного процесса торговли не должно привести к отсутствию «публичности» процесса ценообразования, т.е. рыночный характер процесса ценообразования должен не только сохраниться, но и по возможности усовершенствоваться [5, с. 13].

В совокупности рассмотренные тенденции можно было бы еще называть нововведениями на рынке ценных бумаг в той мере, в какой они связаны с созданием все новых инструментов данного рынка, новых систем торговли ценными бумагами, совершенствованием инфраструктуры рынка и т.д.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996. N 39-ФЗ.
2. Распоряжение Правительства РФ «Стратегия развития финансового рынка на период до 2020 года» от 29.12.2008. № 2043-р.
3. Жуков Е. Ф. Основные тенденции развития финансового рынка в России // Финансовый бизнес. – 2010. – №5. – С. 6-8.
4. Зенькович Е. Вопросы регулирования рынка ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. – 2014. – №13. – С. 23-27.
5. Миркин Я. 30 тезисов. Ключевые идеи развития фондового рынка // Рынок ценных бумаг, 2011 г. – № 11. – С. 11-15.
6. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2013 г. – С. 218-223.
7. Операции с ценными бумагами: российская практика: Учебник. Семенкова Е.В. – М.: Перспектива: Издательский дом ИНФРА-М, 2009 г. – 282 с.
8. Рубцов Б. Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие / М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 926 с.
9. Фондовый рынок // Российская экономика. – 2014 г. – № 4. – С. 19-22.

Р. ГУЧЕТЛЬ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

РЫНОК МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье приведен анализ микрофинансовых организаций в стремительно меняющихся условиях рынка. Рассмотрены проблемы формирования и дальнейшие перспективы МФО на основе изученной информации.

Ключевые слова: микрозайм, инвестиции, Государственный реестр, заемщик, финансовая грамотность.

Annotation. To the article the analysis of microcredit organizations is driven in the headily changing terms of market. Forming problems and further prospects of MFO are considered on the basis of the studied information.

Keywords: investments, State register, borrower, financial literacy.

В настоящее время довольно часто мы видим рекламу, предлагающую взять быстрый кредит без особых усилий-без сбора справок, поиска поручителей. Речь пойдет об экспресс-кредитовании, которые теперь осуществляется не банками, а микрофинансовыми организациями (далее МФО). Цель исследовательской работы оценить уровень регулирования деятельностью микрофинансовых организаций, рассмотрев, законодательное регулирование деятельностью, саморегулирование деятельностью, а так же проблемы и перспективы исследуемой дея-

тельности. По определению микрофинансовые организации – это организации, чья деятельность аналогична банковской. Отличие заключается в системе регулирования, правилах работы и нормативах, на основании которых такие компании осуществляют выдачу средств. По сути, микрофинансирование нацелено на оказание различных услуг, которые актуальны как для предпринимателей, открывающих свой бизнес, так и для среднестатистических обывателей.

Следует отметить, что подобные организации появились на российском рынке сравнительно недавно, в 2010 году 2 июля был принят закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1]. В соответствии с законом «Микрофинансовая организация – юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций».

Микрозаймы выдаются на сумму, не превышающую одного миллиона рублей.

Как правило, в качестве организационно-правовой формы при создании микрофинансовой организации выбирают ООО.

В данном законе так же прописано, что: «Органы государственной власти, Банк России и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность микрофинансовых организаций, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами», однако «Регулирование деятельности микрофинансовых организаций осуществляется Банком России» в его функции входит:

1) ведет государственный реестр микрофинансовых организаций и саморегулируемых организаций микрофинансовых организаций в порядке, определенном настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и нормативными актами Банка России;

2) получает от микрофинансовых организаций необходимую информацию об их деятельности, а также бухгалтерскую (финансовую) отчетность, осуществляет надзор за выполнением микрофинансовыми организациями требований, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, нормативными актами Банка России;

3) взаимодействует с саморегулируемыми организациями микрофинансовых организаций.

Банк России контролирует деятельность микрофинансовых организаций путем ограничения их деятельности, которые так же прописаны в федеральном законе № 151-ФЗ.

Федеральный закон «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 223-ФЗ от 13.07.2015 г. закрепил за микрофинансовыми организациями еще одну обязанность – членство в СРО.

Саморегулируемая организация в сфере финансового рынка – некоммерческая организация, созданная в форме ассоциации (союза), созданная с целью развития финансового рынка Российской Федерации, содействия созданию условий для эффективного функционирования финансовой системы Российской Федерации и обеспечения ее стабильности. На сегодняшний день только три саморегулируемые организации удовлетворяют указанным требованиям. Их перечень можно найти на сайте Центрального Банка Российской Федерации. Отметим, что положения Федерального закона № 223-ФЗ вступают в силу с 11 января 2016 года.

Таким образом, уровень регулирования МФО возрастает и дает надежду систематизации рынка МФО.

Рассматривая, деятельность МФО, следует отметить некоторые точечные факты.

Чаще всего, МФО характеризуются краткосрочностью, небольшой суммой займа (среднем 10-20 тыс. руб.), быстротой рассмотрения заявки. Для получения такого кредита заполняется анкета, в которой отражаются Ф.И.О, возраст, пол, место работы заемщика, контактная информация, месячный доход. При повторном обращении от заемщика уже не требуется заполнение подобной анкеты. Решение о предоставлении займа принимается на основании предыдущей анкеты и паспорта. Несмотря на то, что с 2005 года формируется общероссийская база кредитных историй, услугами специализированных бюро пользуются лишь более трех десятков МФО, из-за чего микрокредитование выгодно и гражданам с плохой кредитной историей. Положительным моментом является то, что при неоднократном использовании микрозаймов со своевременной выплатой кредитная история может быть исправлена.

Главной же особенностью данных займов, отличающей ее от банковских кредитов является высокая процентная ставка, которая исчисляется в недельном или даже дневном проценте. Оценка платежеспособности заемщика производится на основании паспорта, поэтому связанные с этим повышенные риски невозврата денег закладываются в процентную ставку.

Поскольку эти кредиты берутся на срок 5-15 дней (в среднем), то и переплаты по ним кажутся не столь существенными.

По информации на январь 2015 года выдачи микрокредитов увеличились на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [2].

Ещё совсем недавно ставки по кредитам в микрофинансовых организациях доходили до шестисот процентов годовых. Но аппетиты ростовщиков растут непомерными темпами. В размещенных на официальном сайте Центробанка документах говорится, что ставка микрофинансовой организации сроком до одного года с обеспечением в виде залога может составлять не более 65,8 процента годовых. Ставка по кредиту на срок более одного года составит 113,8 процента годовых. По некоторым микрозаймам она достигает двухсот, трехсот и даже четырехсот процентов, а кредит в тридцать тысяч рублей без обеспечения на срок до 30 дней главный финансовый регулятор страны разрешает выдавать под 880,2 % годовых! За превышение этих ставок ЦБ может исключать их из Государственного реестра микрофинансовых организаций, что автоматически приведет к закрытию бизнеса [3]. В январе 2015 года были зарегистрированы 4200 МФО, но уже в конце года были исключены более 500 организаций.

Таблица 1 – Структура действующих займов, предоставленных МФО физическим лицам на 01.01.2015 г.

Тип займа	Займы на покупку потребительских товаров	Микрокредиты	По двум типам займов
Количество действующих займов, ед.	599 464	783 539	1 382 993
Суммарный объем действующих займов, млн.руб.	18 839	5 764	34 603
Средний размер действующих займов, руб.	31 426	20119	25 020
Количество просроченных займов, ед.	70 652	189 695	260 347
Доля займов, обслуживаемых с просрочкой, %	11,79	24,21	18,82

Проанализируем рейтинг Микрофинансовых организаций России.

Большинство МФО схожи по условиям кредитования. Процентная ставка в микрофинансовых компаниях оставляет желать лучшего. Конечно не все подобные организации работают честно. Некоторые имеют скрытые условия, штрафы за просрочку. В данной таблице представлены компании предлагающие самые популярные виды займов. Все МФО состоят в реестре микрофинансовых организаций России.

Таблица 2 – МФО с самыми популярными микрозаймами

Название МФО	Срок	Процент в день	Время рассмотрения заявки	Максимальная сумма
MoneyMan	До 126 дней	От 0,58%	15 минут	До 50 000
МигКредит	До 36 недель	От 0,58%	15 минут	До 85 000
Кредито24	До 30 дней	1,9%	10 минут	До 18 000
Честное слово	До 20 дней	1,7%	30 минут	До 18 000
Срочно деньги	До 16 дней	От 2%	10 минут	До 30 000

Из таблицы видно, что процентные ставки в день рознятся, в целом время оформления микрозайма незначительное для всех, приведенных в таблице МФО, суммы выдачи микрозайма – чем ниже сумма, тем ниже риск невозврата.

Существуют и проблемы развития рынка микрофинансирования.

Главной задачей МФО является поиск фондирования. Основным источником доходов являются банковские кредиты, которые составляют 50% от общего объема фондирования, около 30% формируется за счет своих ресурсов, 20% за счет привлечения инвесторов. Дополнительным финансовым рычагом могут стать выпуск собственных акций, облигаций. Но в таком случае организациям придется снизить ставки и объяснить населению не разбирающемуся в тонкостях финансового рынка, на сколько прибыльным может быть покупка ценных бумаг той или иной организации. Причем, необходимо понизить порог минимального номинала облигаций. Если сопоставлять структуру фондирования банков и МФО, то для банков одним из главнейших источников привлеченных средств считаются вклады населения, тогда как в структуре пассивов микрофинансовых организаций основной выступают кредитные линии банков.

Недостаточный уровень финансовой грамотности заемщиков также является одной из главных проблем финансового рынка. Принимая решения, которые в последующем могут опустошить кошелек граждане повышают уровень невозврата средств. Именно низкая платежная дисциплина заемщиков приводит к росту процентных ставок на микрозаймы. Невысокая финансовая грамотность населения стимулирует укрепление нелегального бизнеса. Подобные организации обещают освобождение от всех долгов за невысокую плату, но на практике совсем не могут помочь в решении проблем должника, а только сильнее загоняют человека в безнадежное положение, лишая денег. А обращение к кредитным брокерам и вовсе грозит самому потребителю обвинением в мошенничестве или подделке документов. Государство пытается регулировать рынок с помощью своих рычагов воздействия-новых законов. Но введение бесконечного количества ограничений на работу микрофинансовых организаций ведет к падению доступности финансовых услуг, а также меньшей заинтересованности заемщиков к покупке акции у организаций не имеющих стойкого положения на финансовом рынке.

Взыскание просроченных займов при помощи коллекторских агентств. Конечно случаи продажи портфелей случаются крайне редко, поскольку сегмент обращающийся к МФО это граждане с минимальным доходом. Да и сами МФО считают высокими расценки подобных организаций. Тем не менее, возвращать долги как то нужно. Для решения данной проблемы пытаются создавать собственные службы взыскания, которые оказываются малоэффективны и слишком дороги. В

настоящее время данная проблема решается в рамках саморегулируемых организаций. Сегодня к «Кодексу этики» («Кодекс этики и стандарты работы с просрочкой на рынке микрофинансовых организаций») подключились основные коллекторские компании и МФО и знак «Кодекса» становится для клиентов микрофинансовых организаций синонимом порядочной работы, цивилизованного рынка. Кодекс разработан некоммерческим партнерством МФО «Микрофинансирование и развитие» (НП «МиР»), Национальным партнерством участников рынка МФО (НАУМИР) и Национальной ассоциацией профессиональных коллекторских агентств (НАПКА).

Стоит учесть, что никакие кодексы и статьи не могут в полной мере защитить часть населения попавшего в долговую яму. Об этом свидетельствуют многочисленные жалобы в прокуратуру, обращения к другим интернет пользователям, а также вопиющий непрофессионализм агентств (возможно коллекторских или же собственных) вымогающих денежные средства незаконными путями. Решением подобной, не менее важной проблемы, может стать принятие нового закона, который будет жестко регламентировать рамки взыскания задолженности. А так же прослеживание обсуждения данного вопроса в различных интернет ресурсах.

Перспективы развития МФО.

Не смотря на исключение из государственного реестра большого количества микрофинансовых организаций стоит отметить и положительные итоги 2015 года. При снижении реального уровня доходов населения и деловой активности бизнеса объемы выдач микрозаймов выросли на 11% (онлайн микрозаймы).

Стоит отметить, что повысился спрос со стороны граждан и частных предпринимателей на кредиты небольших объемов. Директор СРО «МиР» утверждает, что вступающие в силу 29 марта 2016 года изменения в среднесрочной перспективе могут оказать заметное положительное влияние на инвестиционную привлекательность МФО. Мерой защиты частного инвестора станет изменение порядка удовлетворения кредиторов при банкротстве микрофинансовых организаций, предусмотренное определенным пакетом поправок в законодательстве. Требования частных инвесторов будут удовлетворяться в приоритетном порядке.

Еще одним толчком, который поможет очистить рынок финансовых услуг и помочь заемщикам в выборе кредитной организации является принятие поправки в законодательство, в соответствии с которыми МФО с 29 марта 2016 года будут поделены на микрофинансовые организации и микрокредитные компании [4]. Подобные изменения могут оказать положительное влияние на инвестиционную привлекательность МФО. Частные инвесторы смогут вкладывать свои средства в компании уже устоявшиеся в данном сегменте. Это позволит снизить риск возникновения новых финансовых пирамид. Крупные компании, имеющие достаточно собственных средств, заботятся о репутации, поэтому будут внедрять технологии, страхующие инвестиции клиентов.

Важным изменением, увеличивающим привлекательность МФО является - изменение порядка удовлетворения кредиторов при банкротстве микрофинансовых организаций, предусмотренное тем же пакетом поправок. Граждане, вложившие под проценты средства в микрофинансовую организацию (МФО), получают преимущества по их возврату в случае банкротства компании. Их требования будут погашаться в приоритетном порядке по отношению к учредителям МФО, с которыми сейчас они стоят в одной очереди кредиторов. Этот новый порядок предусмотрен поправками, принятыми Госдумой во втором чтении законопроекта об увеличении предельного размера микрозайма для бизнеса до 3 млн. рублей. Законопроект, внесенный в Госдуму правительством в июне 2015 года, изначально призван повысить доступность финансовых средств для бизнеса. Проект увеличивает предельную сумму займа, которую МФО вправе выдать индивидуаль-

ным предпринимателям и организациям, - с 1 млн. до 3 млн. рублей (для граждан сохраняется 1 млн. рублей). Поправки, принятые на прошлой неделе во втором чтении законопроекта, содержат ряд иных новшеств.

Так, в закон «О несостоятельности (банкротстве)» внесут новую статью, которая устанавливает специальный порядок удовлетворения требований инвесторов МФО в случае ее банкротства.

Сейчас при ликвидации МФО применяются общие положения закона о банкротстве - они предусматривают, что в первую очередь возмещается вред, причиненный жизни или здоровью граждан. Во вторую очередь производятся выплаты зарплат и выходных пособий. В третью очередь - расчеты с другими кредиторами. В эту очередь включаются требования по договорам займа со стороны индивидуальных предпринимателей, организаций и граждан - причем как сторонних лиц (инвесторов, «вкладчиков» МФО), так и собственников организации.

Таким образом, сейчас владельцы и инвесторы находятся в равных условиях: средства от продажи имущества организации-банкрота сначала идут на погашение в полном объеме требований кредиторов первой и второй очереди, оставшиеся средства делятся между кредиторами третьей очереди пропорционально размеру их требований. Для защиты непрофессиональных инвесторов уже действует ограничение - минимальная сумма, которую может привлекать микрофинансовая организация по договору займа от гражданина, не может быть меньше 1,5 млн. руб.

На основании вышеизложенного можно заключить, что рынок микрофинансирования по объемам значительно уступает банковскому, однако довольно активно развивается и пользуется спросом у населения, становясь все более привлекательным и надежным для клиентов-заемщиков, клиентов-вкладчиков.

В заключение отмечаем, что 2016 год «очистит» финансовый рынок от слабых игроков, укрепив, при помощи новых законопроектов, оставшиеся компании. Тем самым, крупные, удержавшиеся МФО смогут проникнуть в менее крупные населенные пункты, которые не привлекательны для банков, стать более привлекательными для частных инвесторов и «завоевать» свою категорию заемщиков, которых при помощи собственных взыскательных агентств смогут принуждать к выплате кредита.

В дальнейшем, для обеспечения прозрачности рынка микрофинансирования, необходимо выстраивать регулирование и надзор с учетом специфики рынка (требования к МФО не должны быть аналогичны требованиям предъявляемым к банкам, поскольку такой подход из-за меньших объемов рынка может прекратить их существование).

Список литературы и источников:

1. <http://mir-procentov.ru/potrebitelskie-kredity/news/mikrofinansovye-organizatsii-v-rossii.html> Микрофинансовые организации в России (МФО).
2. <http://microcredit-rf.ru/tendencii-rinka-microfinancirovania-2015.html/> Тенденции рынка микрофинансирования.
3. <http://focusgoroda.ru/materials/2016-02-12/4741.html/> Микрофинансовые организации взвинтили ставки по кредитам.
4. <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=8706131/> Деньги для МФО.
5. Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12176839/4/#block_400#ixzz419xMsTa6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. САВЕЛА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

МАРКЕТИНГ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. Статья посвящена изучению маркетинга в некоммерческих организациях. На основе анализа их деятельности можно проследить, что помимо некоммерческой деятельности, присутствует также коммерческая деятельность, но лишь для обеспечения её развития и обеспечения как экономического, так и социального эффекта. Показано что маркетинг в данной сфере имеет определенные особенности и проблемы.

Ключевые слова: маркетинг, некоммерческие субъекты, некоммерческая деятельность, социальный эффект, некоммерческая сфера.

Annotation. The article deals with the study of marketing in non-profit organizations. On basis of the analysis of their activity we can trace, that in addition to non-profit activities, there is also a commercial activity, but only to ensure its development and to ensure both economic and social effect. It is shown that marketing in this area has special features and problems.

Keywords: marketing, non-profit entities, non-profit activities, social impact, non-profit sphere.

Многие экономисты отрицают возможность использования маркетинга в некоммерческих сферах деятельности. Однако заявление таких авторитетов в маркетинге как Ф. Котлер и С. Леви отрицает эту теорию. Они считали, что маркетинг представляет собой такую общественную деятельность, которая выходит далеко за рамки продаж зубной пасты, мыла или стали. Политические баталии постоянно убеждают народ в том, что для кандидатов в депутаты требуется примерно такой же маркетинг, как и для продажи мыла.

Все некоммерческие субъекты можно разделить на три вида:

1) Государственные некоммерческие субъекты (органы государственной, законодательной, исполнительной и судебной власти федерального уровня; местные органы государственной власти и управления; госбюджетные предприятия и организации здравоохранения, науки и культуры; государственные силовые структуры и т. д.).

2) Негосударственные некоммерческие субъекты (политические партии и движения; профсоюзные организации; некоммерческие благотворительные фонды и различные ассоциации; религиозные конфессии и т. д.).

3) Физические лица, занимающиеся некоммерческой деятельностью (независимые политики, ученые, деятели искусства и культуры, миссионеры и т. д.).

Ведение деятельности любой организацией требует наличия определенных ресурсов. Специфика функционирования некоммерческих организаций находит свое отражение в особенностях их трудовых ресурсов. В данной сфере интересно привести мнение американских ученых У. Баумоля и У. Боуэна о том, что труд в некоммерческих организациях отличается более высокой, чем в других отраслях, степенью морального удовлетворения. Ученые называют это «психологическим доходом» (psychic income). Он формируется под воздействием таких факторов как

свобода творчества, реализация личных идей, гибкий график работы, частичная занятость, высокий престиж в обществе и пр.

Приоритет некоммерческих целей отражается на более низкой оплате труда в некоммерческих организациях, по сравнению с коммерческими предприятиями. По словам Баумоля, «заработная плата в некоммерческих организациях не реагирует на общие изменения заработной платы в экономике в коротком периоде и даже в длительном периоде растет более низкими темпами, чем в сфере производства». [4]

Некоммерческий субъект, создает и продвигает на рынок некоммерческий продукт, т.е. «продает» самого себя, свои идеи, убеждения, веру, чувства и идеалы публике. Если он удовлетворяет потребностям народа, возникает социальный эффект – определенная польза для общества или отдельных групп потребителей. Для деятельности некоммерческих субъектов он несомненно важен, но без финансовой поддержки ни одна деятельность не может долго продолжаться.

Так или иначе деятельность некоммерческих субъектов, в большинстве случаев включает в себя и коммерческую деятельность. Согласно Гражданскому кодексу РФ это не запрещено, «некоммерческая организация – это юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов» [5]

Согласно написанному выше, преобладает некоммерческая деятельность, а коммерческая лишь для обеспечения её развития и обеспечения как экономического, так и социального эффекта. При этом экономический эффект непосредственным образом влияет на состояние внутренней среды некоммерческого субъекта и косвенно – на создание социального эффекта. Социальный эффект, являющийся главным результатом деятельности некоммерческого субъекта, всегда нацелен на внешнюю среду, способствуя решению проблем общества в целом или отдельных групп населения (например, результаты деятельности фонда “АнтиСПИД”, организации Green Peace и т. д.) [3].

Наличие различных источников финансирования в структуре доходов организаций культуры определяется национальными особенностями менеджмента в некоммерческой сфере. В России, Франции, Германии традиционно доминируют государственные источники финансирования, тогда как в США – привлеченные и собственные источники финансирования.

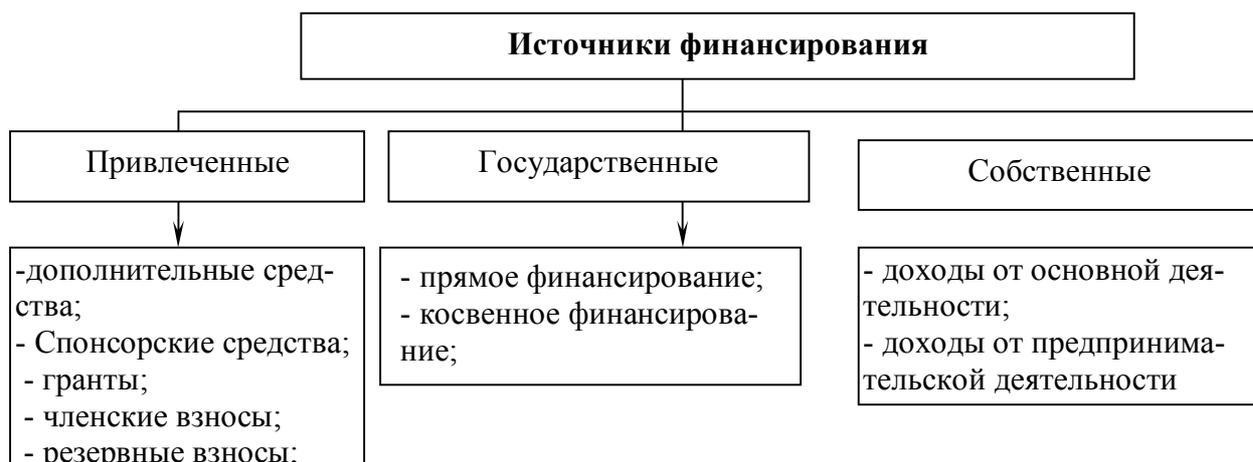


Рисунок 1- Источники финансирования некоммерческих организаций

Различные цели деятельности некоммерческих организаций требуют выделения отдельных направлений их маркетингового планирования. Некоммерческие организации ориентируют свою работу не только на потребителей, но и на лиц, оказывающих им различные виды поддержки.

Необходимо отметить, что разные области маркетингового планирования в некоммерческой сфере сильно взаимосвязаны. Внимание прессы, создание собственного уникального имиджа и прочной репутации позволяет привлечь интерес частных, корпоративных и государственных вкладчиков. Все это позволяет определить маркетинг в некоммерческой сфере как совокупность взаимосвязанных мер, направленных на удовлетворение потребностей потребителей и получение внешней поддержки.

Одна из проблем, тормозящая эффективную работу некоммерческих организаций - технологическое несовершенство и неполнота базы правовой информации, которой некоммерческие организации обладают сегодня. Причиной тому, в немалой степени, отсутствие у некоммерческих организаций серверной техники, необходимой для формирования систематизированной базы правовых данных. [1]

Вторая, но первая по значимости, проблема - это недостаток финансовых средств, затрудняющих реализацию многих, особенно массовых правовых инициатив. Речь идет, прежде всего, о правовом просвещении масс, правовой защите социально незащищенных слоев населения, мониторингах правовой ситуации в масштабах регионах, массовом издании правовой литературы. [1]

Планы некоммерческих организаций на будущее обнадеживают - формирование сознания граждан России будет ознаменовано новым подъемом. Однако предпосылкой этого является опять-таки должная финансовая поддержка некоммерческих организаций, призванных лечь в основу развития одной из важнейших составляющих демократического облика российского государства - правовых инициатив добровольных объединений граждан. [1]

Список литературы и источников:

1. Бунеева Р.И., Проблемы развития некоммерческих организаций, Россия, Липецкий кооперативный институт (филиал) БУПК,
2. Шекова Е.Л., Экономика и менеджмент некоммерческих организаций, учебное пособие, Санкт-Петербург, 2003, с. 242
3. Андреев С.Н. , Основы концепции маркетинга некоммерческих субъектов, Корпоративный Менеджмент, [электронный ресурс]: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-5/03.shtml>

4. Baumol W. Performing Arts, The Economic Dilemma / W. Baumol W., W. Bowen. – N.Y. The 20th Century Fund, 1966.с. 169.
5. Гражданский кодекс РФ. Части первая и вторая (с алфавитно-предметным указателем). М., Издательская группа ИНФ. М-НОРМА, статья 50, пп. 3 и 4, с. 44

Р.А. ХУШТ

магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

Е.А. ГРИГОРЬЕВА

канд. эконом. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Л.Л. ОГАНЕСЯН

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства

ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕРЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Аннотация. В статье рассматриваются наиболее эффективные меры по привлечению населения на фондовый рынок. Одним из направлений решения данной задачи является стимулирование многократного роста количества граждан, инвестирующих в ценные бумаги на фондовом рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, население, налоговое стимулирование.

Annotation. This article discusses the most effective measures to attract people to the stock market. One of the ways to solve this problem is to stimulate the growth of multiple number of people investing in securities on the stock market.

Key words: stock market, population, tax incentives.

Создание в России международного финансового центра предполагает существенное увеличение концентрации капитала на фондовом рынке. Одним из направлений решения данной задачи является стимулирование многократного роста количества граждан, инвестирующих в ценные бумаги на фондовом рынке.

Необходимое для построения идеальной модели количество национальных индивидуальных инвесторов оценивается в 25 миллионов человек (примерно 18% населения России) к 2020 г. Это количество граждан, которые инвестируют напрямую, то есть при посредничестве брокеров и, возможно, управляющих ценными.

Количественный показатель был задан как максимальный с учетом уровня доходов населения к 2020 г., который сделает возможными такое масштабное участие населения в операциях на фондовом рынке именно напрямую, однако все же принципиальным здесь является именно количество граждан – степень вовлеченности населения в операции на фондовом рынке, имеющая самостоятельное значение и выражающаяся в доминирующем на национальном рынке поведении. Мелкие частные инвесторы в рамках идеальной модели не только обеспечивают значительный количественный объем инвестиционного спроса, но и создают устойчивость рынка за счет многочисленности и распыленности точек принятия инвестиционных решений [4, с. 7].

Рассмотрим наиболее эффективные меры по привлечению населения на фондовый рынок.

1) Налоговое стимулирование

1.1) Граждане должны быть освобождены от налога на доходы от операций с ценными бумагами, по крайней мере, публичных компаний и иными финансовыми инструментами, а также от налога на доходы в виде дивидендов и процентов. Данная мера является наиболее эффективной для привлечения средств граждан.

дан на фондовый рынок, поскольку существенно повышает доходность таких операций в сравнении с другими альтернативными направлениями инвестирования, которые обычно рассматриваются гражданами.

1.2) Часть прибыли, направляемая российскими компаниями на выплату дивидендов, должна быть освобождена от налога на прибыль. Данная мера может стимулировать выплату дивидендов. Для граждан регулярная выплата дивидендов компанией будет стимулом держать акции даже в том случае, если их рыночная стоимость будет уменьшаться, то есть стимулом для долгосрочного инвестирования.

2) Создание института индивидуальных сберегательных счетов (ИСС) граждан, предназначенных для аккумулирования их частных пенсионных накоплений. Средства на данных счетах могут формироваться за счет отчислений самих граждан, добровольных отчислений работодателей и доходов, получаемых за счет инвестирования указанных накоплений на фондовом рынке. Возвращаться средства с ИСС должны по достижении гражданами пенсионного возраста. Использование данных счетов должно опираться на меры налогового стимулирования, например следующие:

– вычет из базы подоходного налога суммы, направляемой на ИСС, в размере не более 500 тыс. руб. в год;

– предоставление работодателям права вычитать из базы налога на прибыль сумм, перечисляемых на ИСС граждан, в размере до 500 тыс. руб. в год на одного работника.

Представляется, что право открытия ИСС должно быть предоставлено брокерам и управляющим ценными бумагами, а предлагаемые ими инвестиционные стратегии, осуществляемые за счет средств на ИСС, должны быть четко урегулированы на основе ясных и четких стандартов.

3) Введение института инвестиционного консультанта. Предлагается введение требования о лицензировании деятельности по инвестиционному консультированию – услугам, предполагающим рекомендации по выбору финансовых инструментов и операциям с ними. Введение данного вида деятельности не предполагает запрета на оказание соответствующих услуг без лицензии иными финансовыми посредниками, однако требует разграничения данных видов деятельности для обеспечения независимости и объективности рекомендаций, предоставляемых инвестиционными консультантами. Это предполагает введение особых требований к квалификации и раскрытию информации инвестиционными консультантами и, что самое главное, требований, регулирующих конфликт интересов инвестиционных консультантов, в частности, правил получения вознаграждения.

Создание института инвестиционного консультанта является одним из лучших способов продвижения финансовых услуг населению, поскольку повышает качество инвестиционных услуг, дает реальную возможность для осуществления такой деятельности небольшими («компаниями одного лица») региональными компаниями, которые в большинстве случаев пользуются большим доверием населения, проживающего на данной территории.

4) Повышение уровня защиты граждан на фондовом рынке.

4.1) Задачи стимулирования многократного роста количества граждан, инвестирующих в ценные бумаги, требуют мобилизации всех регулятивных механизмов, существующих на фондовом рынке. Одним из наиболее эффективных шагов в данном направлении могло бы стать введение обязательного членства в саморегулируемых организациях для компаний, оказывающих услуги неквалифицированным инвесторам. В этом случае СРО получили бы реальную возможность принимать меры по обеспечению качества услуг таких организаций и их финансовой устойчивости, дополняя меры государственного регулирования мерами са-

морегулирования. Практика деятельности СРО в мире показывает, что на них может быть возложено внедрение наилучшей практики взаимоотношений с клиентами – в том числе регулирование договоров с клиентами, классификации клиентов, исполнения их поручений, отчетности перед ними.

4.2) Необходимым элементом обеспечения финансовой стабильности профессиональных участников фондового рынка является внедрение пруденциального надзора. Внедрение пруденциального надзора должно быть поэтапным. На первом этапе внедрение отдельных элементов пруденциального надзора могли бы осуществить саморегулируемые организации.

Не только на первом этапе, но и впоследствии СРО могли бы осуществлять такие приемы пруденциального надзора, которые предполагают возможность разработки индивидуальных механизмов управления рисками и требуют их оценки со стороны регулятора.

4.3) Создание компенсационного фонда. Создание такого фонда является необходимостью для компенсации убытков граждан в случае банкротства лицензированных профессиональных участников фондового рынка, если в результате этого возврат активов клиентам оказывается невозможным. Компенсационный фонд не должен использоваться для компенсации убытков, вызванных действием рисков операций на фондовом рынке. Сумма убытков граждан, которая может быть возмещена компенсационным фондом должна быть ограничена в сопоставимых размерах с размерами возмещения при страховании банковских вкладов. Существование компенсационного фонда обычно воспринимается населением позитивно и является дополнительным стимулом для решения об инвестициях на фондовом рынке.

5) Реализация программ повышения уровня финансовой грамотности населения. Переоценить меры по финансовому образованию населения невозможно. До настоящего времени значительная часть населения не рассматривает возможности инвестирования на фондовом рынке, а многие из тех, кто инвестирует, имеют превратные представления о рисках, связанных с таким инвестированием, своих правах как инвестора, природе финансовых инструментов и возможных доходах. Самой большой опасностью здесь является то, что значительная часть населения, проявляющая интерес к фондовому рынку, может воспользоваться услугами организаций, привлекающих средства населения без необходимых лицензий и с мошенническими целями [7, с. 115].

Меры по повышению финансовой грамотности населения должны включать в себя средства социальной рекламы, последовательную информационную политику в средствах массовой информации; создание специального информационного ресурса в Интернете, ориентированного на неквалифицированных инвесторов; распространение материалов, доступных для неквалифицированных инвесторов, дающих основные представления о фондовом рынке, его институтах и инструментах. Целесообразным является введение в школьную образовательную программу преподавания основ функционирования финансового рынка.

Повышение финансовой грамотности населения – общая задача государства и финансовой индустрии. Поэтому для ее решения требуется активное партнерство государства и профессионального сообщества участников финансового рынка. Возможно, программа повышения финансовой грамотности населения должна получить статус федеральной целевой программы, при этом часть затрат по реализации данной программы могли бы взять на себя участники рынка.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996. N 39-ФЗ.
2. Распоряжение Правительства РФ «Стратегия развития финансового рынка на период до 2020 года» от 29.12.2008. № 2043-р.

3. Баташов Д., Смолькин И., Фиолетов Е. Системы регулирования рынка ценных бумаг в России и за рубежом // Рынок ценных бумаг. – 2010 г. – № 22. – С. 28-31.
4. Жуков Е.Ф. Основные тенденции развития финансового рынка в России // Финансовый бизнес. – 2010. – №5. – С. 6-8.
5. Кафиев Ю. Что должен знать частный инвестор // Рынок ценных бумаг, 2012 г. – № 7. – С. 7-10.
6. Миркин Я. Традиционные ценности населения и фондовый рынок // Рынок ценных бумаг, 2014 г. – № 7. – С. 16-18.
7. Операции с ценными бумагами: российская практика: Учебник. Семенкова Е.В. – М.: Перспектива: Издательский дом ИНФРА-М, 2009 г. – 282 с.
8. Филин С.А. Стратегическое управление инвестиционной деятельностью при переходе экономики на инновационный тип развития / С.А. Филин // Финансы и кредит. 2013 г. – № 4. – С. 27-31.
9. Финансы. Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2013 г. – 165 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

В.В. НОВИНСКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. Организации, являющиеся плательщиками налога на прибыль, вместе с бухгалтерским учетом ведут налоговый учет в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль. В данной статье рассмотрим бухгалтерский и налоговый учет денежных средств организации, сходство и различие.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, налог на прибыль, учет денежных средств.

Annotation. Organizations that are payers of income tax, together with accounting are tax records in order to calculate the tax base for income tax. In this article we consider the accounting and tax accounting of funds the organization, the similarities and differences.

Key words: tax records, accounting, income tax, accounting of funds.

Организации, являющиеся плательщиками налога на прибыль, вместе с бухгалтерским учетом ведут налоговый учет в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль.

Целью бухгалтерского учета является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основании которой можно говорить о результатах деятельности организации, что невозможно сделать, пользуясь данными налогового учета.

Целью же налогового учета является отражение расходов организации денежных средств (из кассы или с расчетного счета), влияющие на расчет налоговой базы в текущем отчетном (налоговом) периоде или в будущих периодах.

В данной статье рассмотрим бухгалтерский и налоговый учет денежных средств организации, сходство и различие.

Денежные средства - это аккумулированные в наличной и безналичной формах деньги государства, предприятий, населения и другие средства, легко обрабатываемые в деньги, обладающие высоким уровнем ликвидности. Их правильный учет важен для организации, как в определении прибыли предприятия, так и для исчисления налоговой базы.

Согласно статье 313 НК РФ: «под налоговым учетом понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком предусмотренным настоящим Кодексом».[2] Из определения видно, что налоговый учет необходим, чтобы исчислить налог на прибыль. Главной задачей налогового учета является формирования полной и достоверной информации о налогооблагаемых объектах - имуществе и хозяйственных операциях налогоплательщика и контроля исчисления и уплаты налога на прибыль. При ведении налогового учета необходимо обеспечить прозрачность формирования доходов, расходов и убытков для целей налогообложения, начиная с первичных документов.

Налоговый учет поступивших денег необходим для отражения информации о доходах, которые относятся как к текущему, так и к будущим отчетным (налоговым) периодам.

Так, фирмы, которые рассчитывают доходы и расходы по кассовому методу, отражают в налоговых регистрах по учету полученных денежных средств выручку от реализации, авансы, поступившие в счет предстоящей поставки товаров (работ, услуг), внереализационные доходы и т.д.

Фирмы, которые рассчитывают доходы и расходы по методу начисления, отражают в этом регистре сумму денег, поступивших безвозмездно, средства целевого финансирования, полученные дивиденды и т.д.

Налоговый учет израсходованных денег обязателен для отражения информации о расходах, которые относятся как к текущему, так и к будущим отчетным (налоговым) периодам.

Фирмы, которые рассчитывают доходы и расходы по кассовому методу, отражают в регистре по учету потраченных денежных средств все операции, связанные с оплатой материальных ценностей (работ, услуг), выдачей зарплаты, перечислением налогов в бюджет и т.д.

Фирмы, которые рассчитывают доходы и расходы по методу начисления, отражают в регистре все операции, связанные с выдачей денег по расходам, которые уменьшают прибыль только после их оплаты (например, подъемные, компенсации за использование личного транспорта в служебных целях и т.д.).

Для отражения в бухгалтерском учете сведений о наличии денежных средств в российской и иностранных валютах, находящихся в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, открытых в кредитных организациях на территории страны и за ее пределами, а так же ценных бумаг, платежных и денежных документов используются счета раздел V Плана счетов «Денежные средства».

Отражение поступления денежных средств в налоговом учете происходит с помощью налогового документа «Расход денежных средств».

Каждая операция по расходованию денежных средств отражается в документе "Расход денежных средств" отдельной строкой табличной части. Отдельные операции по расходу денежных средств за один день можно отразить в одном документе.

В бухгалтерском учете под выручкой (т.е. поступлением денежных средств) чаще понимают не любое поступление от продажи, а поступления от основной деятельности, т.е. деятельности, ради которой создано предприятие. Остальные поступления называют доходами и расходами (прочий доход, процентный доход).

В соответствии с правилами бухгалтерского учета, выручка признается в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. В бухгалтерской отчетности (Отчете о прибылях и убытках) выручка указывается за минусом косвенных налогов, в частности НДС, которые включаются в стоимость товаров, но фактически удерживаются продавцов с покупателя для перечисления в бюджет.

Другой особенностью отражение выручки в отчетности является то, что не всегда сумма, полученная от покупателя, будет для организации выручкой в полном объеме. Так, при комиссионной торговле продавец (комиссионер) получает от покупателя выручка, в которой его вознаграждение составляет лишь небольшую часть, а остальная сумма подлежит передачи комитенту. Для комиссионера выручкой будет только его вознаграждение.

Выручка возникает у организации не только при продаже товаров за деньги, но и, например, при мене (бартере). В этом случае выручка определяется исходя из стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией.

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий (ПБУ 9/99):

- организация имеет право на получение этой выручки (что вытекает из конкретного договора);
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Обычно выручка признается без относительно фактического поступления денежных средств (метод начисления). Однако для малых предприятий предусмотрена возможность учитывать выручку по мере поступления денежных средств (кассовый метод).

Согласно ст. 313 НК РФ налогоплательщики исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета.

Система налогового учета - это особый порядок учета доходов и расходов, момента их признания. Система налогового учета должна обеспечить порядок первичной регистрации фактов хозяйственной деятельности, систематизации указанных фактов (учет доходов и расходов) и формирование показателей налоговой декларации по налогу на прибыль.

Систему налогового учета налогоплательщик организует самостоятельно, закрепив ее положения в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой руководителем организации. При этом система должна обеспечить возможность осуществления контроля правильности формирования тех или иных показателей, которые будут учтены при расчете налоговой базы, как при осуществлении внутреннего контроля, так и со стороны проверяющих органов.

Данные налогового учета основываются на первичных учетных документах (включая справку бухгалтера), аналитических регистрах налогового учета и расчете налоговой базы (статья 313 НК РФ).

Аналитический учет данных должен быть организован налогоплательщиком так, чтобы он раскрывал порядок формирования налоговой базы.

Аналитические регистры налогового учета - это разработочные таблицы, ведомости, журналы, книги, в которых группируются данные первичных учетных документов для формирования налоговой базы по налогу на прибыль без отражения на счетах бухгалтерского учета.

Доходы от реализации согласно ст. 316 НК РФ определяются по видам деятельности в случае, если для конкретного вида деятельности предусмотрен:

- иной порядок налогообложения;
- применяются иные налоговые ставки;
- предусмотрен иной отличный от общего порядок учета прибыли и убытка, полученного от данного вида деятельности.

Иной, отличный от общего, порядок налогообложения предусмотрен, в частности, для следующих видов деятельности:

- банковская деятельность;
- профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг;
- страховая деятельность;
- уставная деятельность некоммерческих организаций;

- организаций игорного бизнеса;
- организаций, к которым применяются специальные режимы налогообложения.

Сумма выручки определяется в соответствии со статьей 249 НК РФ с учетом положений статьи 251 НК РФ на дату признания доходов и расходов для целей налогообложения.

Существует два метода признания доходов и расходов в целях налогообложения: метод начисления и кассовый метод.

При признании доходов для целей налогообложения прибыли методом начисления, датой получения дохода признается дата реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), независимо от фактического поступления денежных средств (иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав) в их оплату.

При признании доходов для целей налогообложения прибыли кассовым методом датой получения дохода признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) кассу, поступление иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашение задолженности перед налогоплательщиком иным способом.

Если у налогоплательщика цена реализуемого товара (работ, услуг), имущественных прав выражена в валюте иностранного государства (либо условных единицах), то доходы от реализации определяются как произведение суммы, выраженной в иностранной валюте (либо условных единицах), на курс рубля к иностранной валюте (либо курсу, согласованному сторонами, при определении цены в условных единицах) на дату реализации исходя из метода, выбранного налогоплательщиком в соответствии со статьями 271, 273 НК РФ.

Проанализировав, бухгалтерский и налоговый учет денежных средств, можно отметить, что выручка от реализации для целей исчисления налога на прибыль предприятий может существенно отличаться от доходов от обычных видов деятельности, сформированных по правилам бухгалтерского учета. В Налоговом Кодексе и бухгалтерском учете предусматривается различное распределение отдельных видов доходов между доходами от обычных видов деятельности (доходами от реализации) и прочими (внереализационными) доходами.

Так же разнятся требования в порядке определения выручки при использовании метода начисления и правилах использования кассового метода признания доходов.

Таким образом, при разработке системы налогового учета на предприятии и анализе сходства и различия правил бухгалтерского учета и налогообложения необходимо не только концентрироваться на механизме определения расходов, но уделить должное внимание порядку расчета выручки от реализации.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.02.2016) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) Статья 313. Налоговый учет. Общие положения [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) п. 2 ст. 820 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
4. Приказ Минфина РФ от 2 февраля 2011 г. № 11н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016

5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. – М.: Консультант плюс, 2016
6. Проблемы выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности Дупляк Я.А., Ищенко О.В. В сборнике: Материалы IV Международной научно-практической конференции «В мире научных исследований» Академия знаний. 2013. С. 32-38.
7. Информационная база обеспечения внутреннего контроля Ищенко О.В. Вестник Академии знаний. 2012. № 1. С. 18-25.

Е.В. СМОГУНОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И ПБУ

Аннотация. В данной статье рассмотрен сравнительный анализ между ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» и МСФО 23 «Затраты по займам».

Ключевые слова: займы, кредиты, затраты по займам, МСФО, ПБУ.

Annotation. In this article the comparative analysis between the PBU 15/08 "Accounting of loans and credits and expenses on their service" and IAS 23 "Borrowing Costs".

Key words: Loans, loans, borrowing costs, IAS, RAS.

Основной целью предприятия является снижение затрат на производство. Под затратами по займам понимаются расходы, понесенные организацией в связи с получением заемных средств. В МСФО для учета затрат по займам выделен отдельный стандарт МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам». Российский стандарт, посвященный вопросам заемных средств - ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

В МСФО существует два возможных варианта учета затрат по займам:

1. Основной - затраты признаются в качестве расходов. Это наиболее простой метод, при котором затраты по займам рассчитываются по методу начисления.

2. Альтернативный - затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива капитализируются путем включения в стоимость этого актива. Капитализация осуществляется только при условии возможного получения экономических выгод от использования квалифицируемого актива. Прочие затраты по займам признаются в качестве расходов, и списываются в период возникновения.

В России, согласно ПБУ 15 используется только альтернативный метод. При этом затраты капитализируются до того момента, пока объект не будет передан в эксплуатацию на основании Акта приемки-передачи.

В российской и иностранных валютах для учета краткосрочных кредитов банка используется счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», для учета долгосрочных кредитов счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» Счета пассивные, следовательно, по кредиту отражают поступление кредитов и сумму начисленных к уплате процентов, по дебету счета отражается погашение кредита и процентов по нему. При этом в учете делаются следующие бухгалтерские записи:

Дебет 51, 52 Кредит 66, 67 - на получение кредитных средств;

Дебет 66, 67 Кредит 51, 52 - на погашение кредита.

Показывается задолженность по полученным займам и кредитам с учетом к уплате процентов причитающихся на конец отчетного периода.

В зависимости от целей, на которые получен кредит согласно кредитному договору, проценты, причитающиеся к уплате, имеют свои особенности при отражении в бухгалтерском учете.

В соответствии с МСФО, учет и отражение затрат на привлечение заемного финансирования в отчетности, регулируется МСФО 23 «Затраты по займам». В российской практике аналогом МСФО 23 «Затраты по займам» является ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», утвержденный приказом Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

Таблица 1 – Равенство между МСФО 23 и ПБУ 15/08

Критерий сравнения	МСФО 23	ПБУ 15/08
Основные положения	Затраты связанные с привлечением заемных средств, которые имеют непосредственное отношение к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, включаются в состав фактической стоимости данного актива.	Подобно МСФО, проценты по полученным займам и кредитам, непосредственно занятые с приобретением, сооружением или изготовлением инвестиционного актива, включаются в стоимость этого актива при соблюдении определенных условий.
Сфера применения	«Квалифицируемый актив» - это актив, подготовка которого к намеченному использованию или продаже неизбежно требует значительного времени. Квалифицируемыми активами могут считаться основные средства, а также нематериальные активы, созданные самим предприятием, и инвестиционное имущество. Финансовые вложения не признаются квалифицируемыми активами.	«Инвестиционный актив» - это объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и/или изготовление. Подобно МСФО, инвестиционными активами могут считаться основные средства и созданные самой организацией нематериальные активы, а финансовые вложения не признаются инвестиционными активами.
Расчет суммы капитализируемых затрат по займам (целевые займы)	Капитализируемая сумма затрат по целевым займам уменьшается на величину инвестиционного дохода, полученного в результате временного вложения той части средств, которая будет расходоваться на актив позднее	Сумма капитализируемых процентов по займам (кредитам) уменьшается на величину дохода от временного использования полученных заемных средств в качестве финансовых вложений.

Если сравнить ПБУ 15/08 и МСФО 23 принципы учета задолженности по заемным средствам, установленные национальным российским стандартом ПБУ 15/08 и аналогичным международным стандартом бухгалтерского учета МСФО 23 «Затраты по займам», значительно отличаются.

Таблица 2 – Отличия между ПБУ 15/08 и МСФО 23

Критерий сравнения	ПБУ 15/08	МСФО 23
Название актива	Инвестиционный актив - это объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и/или изготовление.	Квалифицируемый актив - это актив, подготовка которого к предполагаемому использованию или для продажи обязательно требует значительного времени.

Приостановка капитализации	Если приостанавливается приобретение, сооружение и/или изготовление актива более чем на 3 месяца, то с 1-го числа месяца, следующего за месяцем приостановления работ над активом, и до последнего числа месяца, в котором работы над инвестиционным активом возобновились, проценты не капитализируются, а относятся на прочие расходы.	Капитализация затрат должна <u>приостанавливаться</u> в течение продолжительных периодов, когда активная деятельность по модификации объекта прерывается.
Дополнительные расходы по займам	- можно относить на расходы единовременно в момент их возникновения; - можно равномерно списывать в течение срока действия займа	- амортизируются, т.е относятся на расходы на равномерной основе.

В соответствии с ПБУ 15/08 расходы по займам отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, к которому они относятся. Расходы по займам признаются прочими расходами, за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива. МСФО 23 предусматривает иной порядок учета затрат по займам. Затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, образуют себестоимость этого актива.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107 н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
4. Минаков А.А., Ищенко О.В. Проблемы перехода российских предприятий на МСФО / Материалы научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика. Краснодар. 2015. с. 110-113.
5. Ищенко О.В., Дупляк Я.А. Проблемы выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности / В мире научных исследований. Материалы IV международной научно-практической конференции Академия знаний. Краснодар 2013. – с. 32-38.
6. Формирование и раскрытие информации о финансовых результатах в соответствии с МСФО И ПБУ Корольков С.В., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 107-110.
7. Различия и точки соприкосновения в стандарте МСФО (IAS) 01 «Представление финансовой отчетности» И «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 Ищенко О.В., Хокон А.А. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 4 (68). С. 118-123.

А. САВЕЛА
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»
Е. БЕЗУГЛАЯ
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»
А.А. АДАМЕНКО
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

НЕОБХОДИМОСТЬ АУДИТА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В данной статье рассмотрено значение аудита в современном мире. Рассмотрены способы и важность его проведения для организаций. Отражены проблемы аудита в условиях нынешнего кризиса.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, законодательство, организации, рыночная экономика.

Annotation. This article discusses the importance of audit in the modern world. The methods and the importance of it for organizations. Reflects the problems of audit in the current crisis.

Key words: audit, auditing, legislation, organization, market economy.

В России предпосылки становления аудита исходят со времен Петра I. В те времена аудиторов называли присяжными, бухгалтерами, потому что должность воплощала в себе союз обязанностей секретаря и прокурора. Проводилось три попытки организации аудита (1889, 1912, 1928), и все они оказались неудачными. Новым этапом в развитии отечественного аудита является принятие Федерального Закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Основная особенность этого этапа развития появление лицензирования, как процедуры выдачи специального разрешения, дающего право осуществлять аудиторскую деятельность. Совсем скоро, уже 30 декабря 2008 года был принят новый Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ, в соответствии с которым лицензирование аудиторов заменено обязательным членством в аудиторских СРО (саморегулируемая организация).

Появлению аудита, как института, в нашей стране способствовали объективные обстоятельства, возникшие в 90-е годы [2]:

– Принятие хозяйственных решений, основанных на необъективной информации, нередко приводило к отрицательным экономическим последствиям и даже к банкротству некоторых акционерных обществ;

– Появилась необходимость специфических знаний для людей, которым дана возможность высказывать профессиональное суждение о достоверности их отчетности;

– Имущественная дифференциация населения;

– Стал основываться и развиваться фондовый рынок в качестве современной формы движения капитала;

– Объективно разделились интересы администрации компаний как составителей отчетности и их инвесторов, а также других пользователей этой отчетности.

В наши дни без данного вида контроля не строятся ни одни экономические отношения.

Хозяйственная деятельность компаний, организаций характеризуется большой областью экономических рисков. Предприятия, кредитные организации, и прочие хозяйствующие субъекты могут вступать в договорные отношения по осуществлению коммерческих операций и инвестиций, а также эксплуатации имущества, денежных средств. Все операции осуществляются опираясь на экономическую информацию о финансовом состоянии организации, о конечных ито-

гах ее хозяйственной деятельности и соблюдении организацией законодательства. Информация, которая отражена в финансовой отчетности организации, вследствие разных причин может быть подвержена или неверна. Определить и подтвердить качество информации анализа экономических рисков можно с помощью независимого финансового контроля, т.е. аудита.

Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. К аудиторской деятельности не относятся проверки, осуществляемые в соответствии с требованиями и в порядке, отличными от требований и порядка, установленных стандартами аудиторской деятельности [1].

Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Главными причинами аудиторских проверок являются [2]:

- Смена учредителей, руководителей или главного бухгалтера;
- Необходимость в квалифицированных консультациях в экономико-правовой сфере в условиях неустойчивости и иногда нелогичности развития хозяйственного и налогового права;
- Потеря возможности управлять финансами в некоторых компаниях по мере их развития и расширения вида деятельности, а так же по мере появления новых филиалов;
- Тупиковые по существу ситуации, когда в рамках существующего налогового законодательства (с непозволительно огромными штрафными санкциями) компания платит в бюджет больше, чем она может себе позволить;
- Необходимость в оценке активов и обязательств, поглощаемых новых структурных разделов компании, бывших когда-то самостоятельными юридическими лицами;
- Необходимость в предоставлении действенной и эффективной системы управления финансами и финансовой безопасности клиента;
- Потребность в защите своих интересов, причиной чему является боязнь налоговой полиции, либо налоговой инспекции

Аудит получил признание во всем мире, как составляющая рыночных отношений. Целью аудита является приобретение достоверной и независимой информации о финансовой деятельности субъекта предпринимательской деятельности с последующим принятием выводов о реальном финансовом положении предприятия. Отталкиваясь от данной цели, можно составить основные задачи, которые решаются аудиторами в процессе проверки [4]:

- оценка контроля и бухгалтерского учета внутри организации, а так же соответствие ныне действующему законодательству всех бухгалтерских записей;
- путем выработки совокупности элементов рекомендаций по ликвидации найденных нарушений и недостатков, предоставляется управляющим лицам и органам организации помощь;
- выявление возможностей увеличения финансовых выгод экономического субъекта;
- руководство организации должно ориентироваться на все возможные события, которые способны оказывать влияние на ее хозяйственную деятельность;
- проверка соблюдения организации требований действующего законодательства в сфере налогообложения;
- подтверждение истинности и правильности оформления отчетности или констатация их недостоверности.

Аудиторская проверка проводится даже тогда, когда она не особо нужна, в соответствии с ФЗ «Об аудиторской деятельности» организации обязаны производить аудиторскую проверку ежегодно. Она помогает решить существующие проблемы бизнеса, а наличие независимого подтверждения информации о результатах деятельности организации и соблюдение ей законодательства, все это позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала в условиях рыночной экономики и дает возможность оценивать и прогнозировать все последствия принятых решений в самых различных современных условиях рынка. На динамику выручки и динамику аудиторского бизнеса оказывает влияние огромное количество факторов. Не смотря на все это, на современном этапе развития аудита существует немало важных проблем, которые необходимо решить, на донном этапе продолжает расти и спрос на аудит по международным стандартам. Динамичный прирост выручки с 2009-го по 2012 г. сменился ее снижением в 2013 по 2014 г. на 1,0%. Но уже в 2015 г. этот показатель вырос на 3,5% (таблица №1). На последний показатель влияние оказали явления в экономике. Кризис значительно повлиял на пользователей аудиторских услуг, резко сократив их все финансовые возможности.

Таблица 1 - Динамика доходов аудиторских организаций

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем оказанных услуг - всего, млрд. рублей	50,1	49,6	49,1	50,8
Прирост по сравнению с прошлым годом, %	20,1	- 1,0	-1,0	3,5

Из общей выручки от услуг по МСФО на аудит приходится 43% или почти 2 млрд. рублей (график 1) [3].

По сопоставимым данным, прирост выручки от собственно аудита за последний год составил 12%, против 6% годом ранее, причем рост происходил по всем его видам. Суммарно за 2012 год на аудиторских проверках участники рейтинга заработали 31,9 млрд. рублей, что составляет 40,3% их суммарной выручки [3].

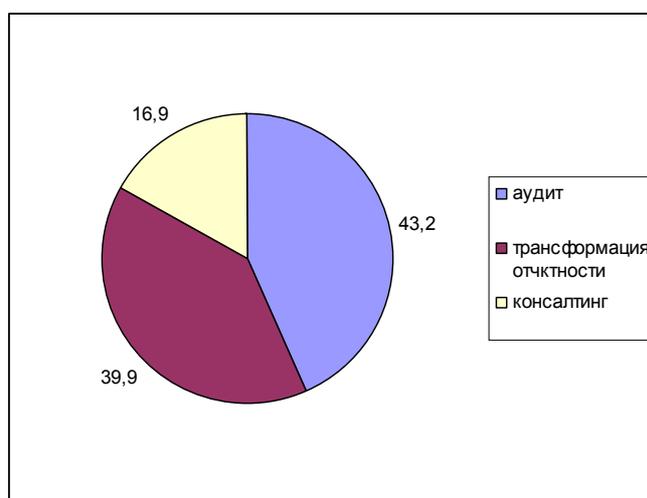


Рисунок 1 – Структура выручки участников рейтинга по видам услуг в области МСФО, %

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 № 307 – ФЗ [Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12164283/#ixzz460OG1>
2. [Электронный ресурс]: <http://venec.ulstu.ru/lib/2002/1/Abaeva.pdf>
3. [Электронный ресурс]: <http://www.raexpert.ru/ratings/auditors/2012/>
4. [Электронный ресурс]: Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике/

Е.И. Иванова. - М.: КНОРУС, 2009. - 20 с.

5. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.

6. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.

7. Адаменко А.А. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2009. – № 1-3 (38-40). – С. 39-45.

8. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.

9. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.

10. Богдашев И.В. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.

11. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

12. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.

13. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.

14. Поляк, Г. Б. Бюджетная система России: учебник / Г. Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 540с.

15. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

А. А. ХОКОН

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Аннотация. Статья посвящена налоговому и бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, рассматривается налоговый учет материально-производственных запасов и сравнивается с бухгалтерским учетом материально-производственных запасов.

Ключевые слова: учет материально-производственных запасов, запасы, номенклатурный номер.

Annotation. The article is devoted to the tax and accounting inventories shall be considered tax accounting of inventories and compared with the accounting inventory.

Key words: accounting inventory, inventory, stock number.

Материально-производственные запасы являются основным (после денежных средств) оборотным активом большинства организаций, относящихся к торговой и производственной сфере. Для осуществления бесперебойного процесса производства организации необходимо иметь в достаточном количестве различные производственные запасы, поэтому у хозяйствующих субъектов возникает необходимость в приобретении сырья, материалов и др.

В бухгалтерском учете порядок отражения материальных расходов регулируется ПБУ 5/01, утвержденным приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н, и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденными приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н. В налоговом же учете для аналогичных целей использовался термин «материально-производственные ценности». С 1 января 2005 года в налоговом законодательстве применяется понятие, используемое для целей бухгалтерского учета, — «материально-производственные запасы».

Для целей бухгалтерского учета организация имеет право устанавливать разные способы оценки по различным группам МПЗ, что должно быть закреплено в ее Учетной политике. Выбранный способ оценки не может быть изменен в течение календарного года [6].

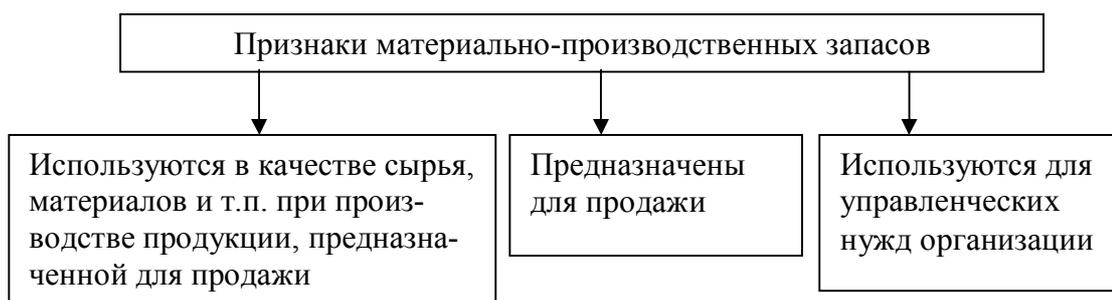


Рисунок 1 – Признаки материально-производственных запасов в рамках бухгалтерского учета

К бухгалтерскому учету материально-производственные запасы принимаются как следующие активы:

- используемые в качестве сырья при производстве продукции (выполнении работ, оказания услуг);
- применяемые для управленческих нужд организации [5].

Материально-производственные запасы в зависимости от назначения и способа использования в процессе производства продукции подразделяются на следующие основные группы:

- сырье и основные материально-производственные запасы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- вспомогательные материально-производственные запасы;
- возвратные отходы производства.
- инвентарь и хозяйственные принадлежности.



Рисунок 2 – Состав материально-производственных запасов

Единицей аналитического учета материально-производственных запасов является номенклатурный номер, который присваивается каждому виду, сорту, марке. Номенклатурный номер записывается в специальный реестр – номенклатура - ценность, где указываются единицы измерения и учетные цены.

Учет материалов в бухгалтерии производится сальдовым методом. Бухгалтерия в качестве регистра учета материалов использует в этом случае складские карточки учета материалов. В зависимости от характера запасов, порядка их приобретения и использования единицей МПЗ может быть номенклатурный номер, партия, однородная группа и т.п.

При отпуске МПЗ (за исключением товаров, учитываемых по продажной стоимости) в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Затраты, которые относятся к материальным расходам, перечислены в статье 254 Налогового кодекса. Данный перечень является открытым. В него включены не только затраты на приобретение материально-производственных ценностей и ресурсов, имеющих вещественную форму, но и затраты на оплату работ (услуг) производственного характера, выполненных другими организациями, расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией имущества, технологические потери и др.

Согласно ст.254 п.1 НК РФ к материальным расходам, в частности, относятся следующие затраты налогоплательщика:

1) на приобретение сырья и (или) материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг) и (или) образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

2) на приобретение материалов, используемых:
для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);

на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроля, содержание, эксплуатацию основных средств и иные подобные цели);

3) на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и другого имущества, не являющегося амортизируемым имуществом.

4) на приобретение комплектующих изделий, подвергающихся монтажу, и (или) полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке у налогоплательщика;

5) на приобретение топлива, воды, энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку (в том числе самим налогоплательщиком для производственных нужд) всех видов энергии, отопление зданий, а также расходы на производство и (или) приобретение мощности, расходы на трансформацию и передачу энергии;

6) на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями, а также на выполнение этих работ (оказание услуг) структурными подразделениями налогоплательщика.

7) связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и иного имущества природоохранного назначения [2].

Чтобы учитывать материалы и сырье для целей налогообложения прибыли, предприятие может использовать налоговые регистры несколько видов учетных регистров.

Виды налоговых регистров по учету МПЗ представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Налоговые регистры предприятия по учету МПЗ

В стоимости материально-производственных запасов учитываются комиссионные вознаграждения посредническим организациям, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением МПЗ. Стоимость излишков, проданных либо списанных в производство, не уменьшает налоговую базу по налогу на прибыль, поскольку затраты не у организации не было реальных расходов на приобретение излишков, то есть расходы, которые следовало бы документально подтвердить, попросту отсутствуют.

Перечень затрат, которые формируют стоимость товарно-материальных ценностей, используемых в процессе производства, выполнения работ и оказании услуг в НК РФ, примерно совпадает с порядком формирования себестоимости МПЗ в бухгалтерском учете. При этом в налоговом и бухгалтерском учете перечень расходов остается открытым. Это позволяет налогоплательщику, пользуясь положениями пункта 4 статьи 252 НК РФ, принять в учетной политике в целях налогообложения и ведения бухгалтерского учета одинаковый порядок формирования стоимости ТМЦ. В отличие от бухгалтерского учета порядок определения стоимости товарно-материальных ценностей, установленный пунктом 2 статьи 254 НК РФ, распространяется на ТМЦ, которые в соответствии с этой статьей относятся к материальным расходам. В составе материальных расходов отсутствуют расходы на приобретение товаров в торговле. Положения бухгалтерского учета допускают проводить уценку МПЗ в случае снижения их цены или потери качества, однако в целях налогообложения такая уценка учитываться не должна.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
3. Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организации» утверждена Федеральным законом от 06.08.2001 № 110-ФЗ (ред. от 24.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/01) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. – М.: Консультант плюс, 2016
6. Методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей МПЗ в бухгалтерской отчетности Моисеева И.В., Ищенко О.В. В сборнике: МАТЕРИАЛЫ IV Международной научно-практической конференции «В мире научных исследований» Академия знаний. 2013. С. 52-57.
7. Формирование системы контроллинга на предприятии Ищенко О.В., Берлина С.Х. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 2-3 (66-67). С. 199-202.

Д.К. БАТМИТОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

РАЗЛИЧИЯ И ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация. Статья посвящена учету нематериальных активов, рассматриваются нематериальные активы в бухгалтерском учете и сравниваются с налоговым учетом.

Ключевые слова: нематериальный актив, первоначальная стоимость, расходы по приобретению, амортизация.

Annotation. The article is devoted to accounting for intangible assets, intangible assets are considered in the accounting records and compared with the tax accounting.

Key words: intangible asset, the initial cost, the cost of acquisition, amortization.

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», нематериальные активы (НМА) – это объекты с длительным сроком использования, не имеющие физической основы, но имеющие ценностную оценку и приносящие доход; используются в производстве или в управлении, не предполагается их перепродажа, возможна идентификация от другого имущества, кроме того, обязательно наличие документов, подтверждающих как существование самого актива, так и исключительного права на сам актив. Поскольку нематериальные активы бестелесны по своей природе, то важным критерием отнесения того или иного объекта к данной категории имущества является также его отчуждаемость. Применительно к нематериальным активам отчуждаемость означает возможность передачи объекта как такового в собственность другому лицу [4].

Положения по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) отражающей изменения в учете нематериальных активов, является результатом следующих факторов:

- изменением законодательства об интеллектуальной собственности;
- стремлением максимального приближения к международным учетным стандартам (МСФО).

В зависимости от своего назначения и функций, выполняемых в хозяйственном обороте, нематериальные активы (НМА) подразделяются на следующие группы:

1. Результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.
2. Деловая репутация организации – особый вид нематериальных активов, или «цена фирмы».

Проанализировав правила налогового и бухгалтерского учета нематериальных активов (НМА), можно обнаружить существенные отличия как в перечне этих активов, так и в порядке их учета:

В бухгалтерском учете внеоборотные активы можно отнести к НМА, если выполняется одновременно ряд условий. Так, к НМА можно отнести внеоборотные активы, если они:

- не имеют материально-вещественной (физической) структуры;
- могут быть идентифицированы (выделены, отделены) организацией от другого имущества;
- используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- используются в течение длительного времени, то есть срока полезного использования свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- изначально не предназначены для последующей перепродажи;
- способны приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- на них имеются надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и исключительное право организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

В пункте 4 ПБУ 14/2007 приведен примерный перечень НМА: в состав нематериальных активов по-прежнему включается «деловая репутация организации, возникшая в связи с приобретением другой организации как имущественного комплекса в целом». Однако правила ее отражения в учете абсолютно иные, чем у прочих НМА, и излагаются в отдельном разделе.

В соответствии с МСФО Гудвил (аналог деловой репутации) не относится к нематериальным активам и его учет регулируется самостоятельным стандартом IFRS 3 «Объединение бизнеса». Ведь деловая репутация не отвечает заявленным критериям признания нематериальных активов [7].

Первоначальная стоимость НМА, созданных самой организацией, и в налоговом, и в бухгалтерском учете формируется из фактических расходов на их создание и изготовление (п. 3 ст. 257 НК РФ и п. 8 ПБУ 14/2007). К ним относятся:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- расходы на услуги сторонних организаций;
- патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств, и др.

В налоговом учете в первоначальную стоимость НМА, созданного организацией, включаются суммы единого социального налога, взносов на обязательное страхование от несчастных случаев и на обязательное пенсионное страхование, начисленных на оплату труда работников, участвовавших в создании нематериального актива. Основание тому – пункт 5 статьи 270 Кодекса, согласно которому расходы по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества не учитываются при определении налоговой базы [2].

Первоначальную стоимость нематериального актива в налоговом учете следует формировать аналогично первоначальной стоимости основных средств, внесенных в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организации.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией по таким договорам, стоимость нематериального актива, полученного организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в

сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные нематериальные активы. Об этом сказано в пункте 14 ПБУ 14/2007.

В бухгалтерском учете применяются более строгие правила начисления амортизации по нематериальным активам, чем в налоговом учете. Для НМА с неопределенным сроком полезного использования, в налоговом учете нормы амортизации устанавливаются в расчете на 10 лет, а в бухгалтерском учете организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования данного актива. В случае прекращения существования указанных факторов организация определяет срок полезного использования данного нематериального актива и способ его амортизации. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях. (п. 2 ст. 258 НК РФ и п. 27 ПБУ 14/2007).

В пункте 10 статьи 259 НК РФ допускается применение норм амортизации ниже тех, которые установлены по правилам главы 25 НК РФ. Если «налоговую» норму амортизации уменьшить вдвое, то сумма амортизации совпадет с бухгалтерской. Решение о применении пониженных норм амортизации организация обязательно должна закрепить в учетной политике для целей налогообложения [2].

Остальные различия, возникающие при амортизации НМА, такие же, как и при амортизации основных средств. Единственный способ амортизации НМА, не порождающий временных разниц (при условии одинаковой первоначальной стоимости), – линейный. Его можно применять и в налоговом, и в бухгалтерском учете.

Различия между бухгалтерским и налоговым учетом могут возникнуть, если срок полезного использования НМА в бухучете определяется исходя из ожидаемого срока его использования, в течение которого организация может получать экономические выгоды. Об этом сказано в пункте 26 ПБУ 14/2007. В налоговом учете такой способ определения срока полезного использования не предусмотрен. Срок полезного использования в налоговом учете определяется строго по документам: договору, патенту, свидетельству и др. Если в этих документах временных ограничений нет, то срок полезного использования НМА в налоговом учете устанавливается равным 10 годам. Об этом сказано в пункте 2 статьи 258 НК РФ. При разных сроках полезного использования НМА в налоговом и бухгалтерском учете появляются временные разницы. Если срок полезного использования меньше в бухучете, образуются вычитаемые временные разницы и отложенный налоговый актив. Если же наоборот – возникают налогооблагаемые временные разницы и отложенное налоговое обязательство.

Существуют различия в порядке отнесения НМА к амортизируемому имуществу. В бухгалтерском учете все НМА подлежат амортизации, а в налоговом – только НМА стоимостью более 10 000 руб. (п. 1 ст. 256 НК РФ). В налоговом учете НМА, стоимость которых меньше или равна 10 000 руб., списываются на расходы единовременно, а в бухучете – постепенно, путем начисления амортизации в течение срока полезного использования. Поэтому по таким НМА в бухучете возникают налогооблагаемые временные разницы, которые приводят к образованию отложенного налогового обязательства.

В налоговом учете расходы на приобретение исключительных прав на программы для ЭВМ стоимостью менее 10 000 руб. признаются единовременно в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. Это установлено в подпункте 26 пункта 1 статьи 264 НК РФ. В бухучете стоимость программы списывается постепенно, через амортизацию. Это приводит к формированию налогооблагаемых временных разниц и отложенного налогового обязательства.

В налоговом учете выручка от реализации НМА определяется в соответствии с пунктом 2 статьи 249 НК РФ. Она рассчитывается исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные НМА.

Особенности определения расходов при реализации амортизируемого имущества, к которому относятся и НМА, приведены в подпункте 1 пункта 1 статьи 268 НК РФ. В нем говорится, что доходы от реализации амортизируемого имущества можно уменьшить на его остаточную стоимость, которая определяется в соответствии с пунктом 1 статьи 257 НК РФ. Однако в этом пункте говорится о порядке расчета остаточной стоимости основных средств, а не НМА.

Нематериальные активы в бухгалтерском учете устанавливаются согласно ФЗ 402, ПБУ 14/2007. В налоговом учете согласно п. 3 ст. 257 НК РФ. В бухгалтерском учете расходами на приобретение нематериального актива являются: суммы уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю; таможенные пошлины и таможенные сборы. В налоговом учете это суммы, уплачиваемые в соответствии с договором уступки прав правообладателю; комиссионные вознаграждения посредникам.

В бухгалтерском учете при списании на расходы по сроку полезного использования это срок действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации и периода контроля над активом, ожидаемого срока использования актива. В налоговом срок действия патента, свидетельства и (или) из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством Российской Федерации или применимым законодательством иностранного государства, срока использования нематериальных активов, обусловленного соответствующими договорами. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на срок полезного использования, равный 10 годам (но не более срока деятельности налогоплательщика).

Порядок формирования первоначальной стоимости НМА и в налоговом, и в бухгалтерском учете организации зависит от того, как они поступили в организацию. При этом и в бухгалтерском и в налоговом учете может сформироваться разная первоначальная стоимость НМА. Это связано с тем, что в налоговом учете такие виды расходов, как курсовые и суммовые разницы, проценты по кредиту, начисленные до принятия НМА к учету, признаются внереализационными расходами, а в бухучете они включаются в первоначальную стоимость НМА. Принимаются НМА и в бух. учете, и в налоговом по первоначальной стоимости.

В отличие от бухгалтерского учета в составе нематериальных активов для целей налогового учета не учитываются: положительная деловая репутация и организационные расходы. По способу начисления амортизации в бухгалтерском учете используется линейный метод, метод уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционально объему продукции. А в налоговом используется линейный метод и нелинейный.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 № 10975)
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы" (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н)

4. Проблемы перехода российских предприятий на МСФО Минаков А.А., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 110-113.
5. Различия и точки соприкосновения в стандарте МСФО (IAS) 01 «Представление финансовой отчетности» И «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 Ищенко О.В., Хокон А.А. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 4 (68). С. 118-123.
6. Формирование и раскрытие информации о финансовых результатах в соответствии с МСФО И ПБУ Корольков С.В., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 107-110.

А.В. ШВИЦОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

СРАВНЕНИЕ ДОХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Аннотация. В данной статье приводится сравнение определений доходов в бухгалтерском и налоговом учете. Показано, что определения понятий доходов в бухгалтерском и налоговом учете практически совпадают.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, доходы.

Annotation. This article provides a comparison of the definitions of income in the accounting and tax purposes. It is shown that the definitions of income in the accounting and tax accounting are practically the same.

Key words: accounting, tax accounting, income.

Организации, признаваемые плательщиками налога на прибыль организации, наряду с бухгалтерским учетом ведут учет в целях исчисления налоговой базы по налогу на прибыль – налоговый учет. Несмотря на то что нормы бухгалтерского и налогового законодательства во многом схожи, между ними существуют и различия.

В бухгалтерском учете отражаются абсолютно все хозяйственные операции предприятия, даже те, на которые нет пока должным образом оформленных документов, поскольку бухгалтерский учет подразумевает полноту и непрерывность отображения всех операций предприятия. А в налоговом учете отражаются только те операции, которые участвуют в формировании налоговой базы для расчета налога на прибыль в текущем налоговом (отчетном) периоде.

В целях бухгалтерского учета в соответствии с п. 2 ПБУ 9/99 доходом организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации.

Приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н утверждено: «Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, в соответствии с которым организации, являющиеся по законодательству РФ юридическими лицами, формируют информацию о своих доходах. ПБУ 9/99 не применяется лишь кредитными и страховыми организациями, для которых сделано исключение. Некоммерческие организации должны применять положения ПБУ 9/99. Порядок учета доходов в целях налогообложения прибыли организаций регулируется целым рядом статей НК». [4]

В целях налогообложения прибыли на основании статьи 41 НК РФ: «доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду

можно оценить, и определяемая в соответствии с главой 25 «Налог на прибыль организаций» НК». [3]

Определение понятия «экономическая выгода» нет ни в ПБУ 9/99, ни в главе 25 НК. Однако данный термин представлен в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г. В соответствии с п. 7.2.1 названной Концепции будущие экономические выгоды представляют собой потенциальную возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств или их эквивалентов в организацию.

Из этой Концепции также видно, что актив принесет в будущем экономические выгоды организации, когда он может быть:

- использован обособленно или в сочетании с другим активом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;
- обменян на другой актив;
- использован для погашения обязательства;
- распределен между собственниками организации.

Сравним бухгалтерский и налоговый учет доходов:

Налоговый учет (ст. 248 НК РФ)	Бухгалтерский учет (ПБУ 9/99)
Два вида доходов:	Три вида доходов:
1. Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав – доходы от реализации (ст. 249 НК РФ) 2. Внереализационные доходы (ст. 250 НК РФ)	1. Доходы от обычных видов деятельности 2. Прочие доходы

Деление доходов производится в зависимости от характера, условия получения и направлений деятельности организации. Прочими доходами считаются поступления, отличные от обычных видов деятельности.

При этом организации имеют право самостоятельно признавать поступления либо доходами от обычных видов деятельности, либо прочими доходами, закрепив выбранный порядок в приказе по учетной политике в целях бухгалтерского учета.

Сравним, какие доходы относятся к доходам от обычных видов деятельности в бухгалтерском учете и к доходам от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав в целях налогового учета.

Согласно п. 5 ПБУ 9/99: «доходами от обычных видов деятельности являются:

- выручка от продажи продукции и товаров;
- поступления, связанные с выполнением работ;
- поступления, связанные с оказанием услуг.

Помимо названных доходов доходами от обычных видов деятельности могут быть поступления от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации по договору аренды, лицензионные платежи за предоставление прав, возникающие из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также поступления от участия в уставных капиталах других организаций, при условии, что названные виды деятельности являются предметом деятельности организации. В противном случае доходы от этих видов деятельности будут формировать прочие доходы организации». [4]

К доходам от реализации в целях налогообложения прибыли в соответствии со ст. 249 НК РФ относится: «выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, а также выручка от реализации имущественных прав.

В целях налогообложения прибыли доходы от сдачи имущества организации в аренду, а также от предоставления в пользование прав на объекты интеллектуальной собственности могут быть учтены как в составе доходов от реализации на основании ст. 249 НК РФ, так и в составе внереализационных доходов на основании п. п. 4, 5 ст. 250 НК РФ» [2].

В бухгалтерском учете доходы от участия в уставных капиталах других организаций могут быть учтены либо в составе доходов от обычных видов деятельности, если это является предметом деятельности организации, либо в составе прочих доходов, когда участие в уставных капиталах других организаций не является предметом деятельности организации.

В целях налогообложения прибыли доходы от участия в уставных капиталах других организаций, согласно п. 1 ст. 250 НК РФ, относятся к внереализационным доходам.

Таким образом, перечень доходов от обычных видов деятельности в бухгалтерском учете и доходов от реализации в целях налогообложения прибыли может быть сформирован одинаково, за исключением доходов от участия в уставных капиталах других организаций.

Прочими доходами в бухгалтерском учете согласно п. 7 ПБУ 9/99 являются:

- поступления от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) при условии, что перечисленные виды деятельности не являются предметом деятельности организации;

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов;

- прочие доходы.

Помимо перечисленных в состав прочих доходов включается стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

В состав внереализационных доходов в целях налогообложения прибыли в соответствии со ст. 250 НК РФ входят: «доходы, не признаваемые доходами от

реализации. Перечень внереализационных доходов, приведенный в этой статье, достаточно большой, но тем не менее остается открытым» [2].

В свою очередь в соответствии с положениями ПБУ 9/99 не все денежные средства и имущество, полученные организацией, могут быть признаны ее доходом в целях бухгалтерского учета. Согласно п. 3 ПБУ 9/99 доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы НДС, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Аналогичные нормы содержит и налоговое законодательство. В частности, в ст. 251 НК РФ приведен закрытый перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

В соответствии с положениями ПБУ 9/99 не все денежные средства и имущество, полученные организацией, могут быть признаны ее доходом в целях бухгалтерского учета. Согласно п. 3 ПБУ 9/99 доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансы в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатки;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы, значительно шире перечня доходов, не признаваемых доходами в бухгалтерском учете. Это приводит к тому, что некоторые доходы будут учитываться при определении бухгалтерской прибыли, но не будут учитываться при определении налоговой базы по налогу на прибыль. В такой ситуации следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденным Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н, устанавливающим порядок отражения и учета разниц, возникающих между данными бухгалтерского и налогового учета.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
3. Глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организации» утверждена Федеральным законом от 06.08.2001 № 110-ФЗ (ред. от 24.11.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016

4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. – М.: Консультант плюс, 2016
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» (ПБУ 18/02) [Текст] утверждено Приказом Минфина от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. – М.: Консультант плюс, 2016
6. Теоретические аспекты судебно-бухгалтерской экспертизы Ищенко О.В. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 1 (65). С. 232-236.
7. Влияния внутренних и внешних факторов на финансовую устойчивость малых предприятий Ищенко О.В. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2014. № 3-4 (6364). С. 310-313.
8. Формирование и раскрытие информации о финансовых результатах в соответствии с МСФО И ПБУ Корольков С.В., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 107-110.
9. Проблемы перехода российских предприятий на МСФО Минаков А.А., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 110-113.

З.А. ЧИЧ

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

РОЛЬ УЧЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В данной статье раскрываются особенности учетной системы, которая позволит использовать учет для расширения информации о наиболее рентабельных объектах в условиях кризиса. Дана характеристика особого проявления в кризисных условиях ряда приемов управленческого учета, позволяющих минимизировать риск потери денежного капитала. Особый акцент в статье сделан на отражении в учете ответственности главных менеджеров за подконтрольные им сегменты бизнеса.

Ключевые слова: экономический кризис, риски, денежный капитал, управленческий учет, аналитический учет, доходы, расходы, прибыль, учетная информация, капитализация, мотивация.

Annotation. This article describes the characteristics of an accounting system that will allow you to use the account for the expansion of our most profitable facilities in times of crisis. The characteristic of the particular manifestations in the crisis of a number of techniques of management accounting that allows you to minimize the risk of losing money capital. Special emphasis is made on the reflection in the accounting responsibility of the main managers for controlled business segments.

Key words: the economic crisis, risks, financial capital, managerial accounting, management accounting, analytical accounting, revenues, costs, profits, account information, capitalization, motivation analytical accounting, revenues, costs, profits, account information, capitalization, motivation.

Динамика последних лет в области отечественного предпринимательства сопровождается экономическими кризисами во всех областях воспроизводства. Вступление в силу экономических и политических санкций в отношении России, взлеты и падения цен на нефтересурсы и другие факторы стали причинами появления рискованных ситуаций в микроэкономике, ограничении внешнеэкономической деятельности, что привело к уменьшению уровня доходности отечественных предприятий и снижению их инвестиционной привлекательности для инвесторов.

В этих условиях тенденции современных экономических отношений отличаются изменениями во всех своих составляющих: в нагрузку на макроэкономику со стороны законодательства в сфере налогообложения; в появлении новых неопределенностей в связи с изменением курса валюты, возникновением дефицита денежных средств в связи с минимизацией денежного капитала; в снижении прибыли в связи с увеличением кредитных ставок и др.

Все инструменты основаны на экономической и управленческой информации, воспроизведенной в различных форматах.

Особое место в массиве информации отводится учетному ресурсу, который, как зеркало, отражает все риски падений и взлетов современной экономики и является связующим звеном между подсистемами макро-и микроэкономики

Таким образом, в общетеоретическом подходе к учетному ресурсу кризис можно рассматривать как новую возможность изыскания резерва для развития отраслевого бизнеса на основе информативности учетно-аналитической системы.

Особые возможности учета в условиях кризисных отношений обязывают у следующему:

- необходимость развития аналитического учета в сфере управления в отношении корпоративного капитала;
- усиление факторов ответственности за принятие управленческих решений и ее наглядности в управленческом учете;
- формирование полной информации об участии всех объектов управления в результативных показателях бизнеса.
- возрастание роли ключевых показателей, влияющих на результативность движения капитала: доходов, расходов, финансовых показателей.

Данные возможности учета смогут минимизировать давление кризисных ситуаций.

Однако в условиях кризиса возникает риск потери инвестиционного капитала, вложенного в расширение производства, что ставит под сомнение необходимость капитальных вложений в рискованные объекты.

В этих условиях мало чем может быть пригоден общепринятый прием аналитичности учетных показателей.

Более пригодным становится расширение аналитических уровней не столько в отношении доходно-расходных показателей, сколько в отношении взаимосвязи движения корпоративного капитала с местами возникновения затрат, отечественными за использование капитала.

При этом речь идет не только о денежном капитале, но и об остатках ранее приобретенных оборотных и внеоборотных активов, которые присутствуют в остатках средств организации.

Такой прием учета реализуется присвоением аналитического кода центрам затрат в момент начала движения инвестиционного капитала. Далее любая операция по движению капитала отражается в учете с привязкой к месту возникновения затрат и центру ответственности. Это позволяет установить ответственность структурного подразделения за расходованием активов, что является актуальным в период кризиса.

Возрастание роли ключевых показателей, влияющих на результативность движения капитала: доходов, расходов, финансовых показателей. Этот прием очень востребован в период кризисных отношений.

Обязательными и системными объектами управленческого учета целесообразно сделать полный их набор: носители затрат, включая технологические процессы для продукции с длительным циклом изготовления; центры финансовой ответственности. При этом взаимосвязанными с ними в учете должны формироваться и доходы, что позволит выявить нерентабельные объекты управления.

Усиление фактора ответственности за принятие управленческих решений и его наглядность в управленческом учете призвано сделать акцент не столько на ответственности сколько на ее системном отражении в учетном ресурсе. Риск потери денежного капитала можно в немалой степени минимизировать, если каждое инвестиционное решение или решение, связанное с существенным потреблением ресурсов «разложить» на объекты ответственности.

Для подтверждения разумности принятых решений в управленческом учете расходование выделенных источников должно сопровождаться привязкой товарных изменений к тем или иным объектам учета в виде центров финансовой ответственности. В управленческом учете каждое потребление активов в любом их виде должно соотноситься с объектом капитальных инвестиций или с объектами текущих затрат.

Качественно новый характер соотношений плановых учетных категорий в условия кризиса перепроизводства - оно также базируется на особых приемах реализации. Эта особенность связана с тотальным нормированием одноэлементарных статей затрат.

В стабильной экономике редко на каком предприятии присутствует полномасштабное нормирование. В основном нормируются прямые затраты, и при том, что нормативный метод контроля производственных затрат является редкостью для отечественных предприятий.

Однако в период кризиса преимущества системы нормирования более наглядны. Поскольку нормативный метод основан на учете по нормам и отклонениям от норм, этот признак становится сигнальным для выявления чрезвычайных отклонений.

Формирование в учете системной информации об участии всех объектов управления в создании прибыли предприятия на основе применения максимального количества приемов управленческого учета обеспечит наглядность функциональной пригодности или непригодности каждого объекта для обеспечения прибыльности в период нестабильности экономических отношений.

В этот период обязательным приемом должно стать системное отражение в учете издержек по всем по всем уровням управления и на этой основе – исключение непроизводительных расходов.

Отсутствие полноценных знаний в отношении полномасштабного управленческого учета не позволяет организациям использовать все его преимущества. Однако инвестирование даже текущих затрат должно быть предельно осторожным в условиях сокращения денежных потоков, что требует применения всех возможных учетных приемов для защищенности интересов инвестора.

Организация идя на рису вложения денежного капитала, должна учесть, что особый подход необходим не только к текущим или капитализированным активам, но и к обязательствам организации.

Любой аналитический подход к детализации информации должен быть направлен на минимизацию кредитования сторонних организаций, что снижет риск потери денежных средств в условиях кризиса. В первую очередь - собственное кредитование, во вторую все внешние субъекты.

В настоящее время процессы глобализации экономики создают новые, намного более сложные условия управления физическим, финансовым и человеческим капиталом, социально – трудовыми, экологическими, экономическими и правовыми отношениями. Они актуализуют разработку новой концепции развития национальной системы бухгалтерского учета, основой которой должна стать научно обоснованная его методология.

Учитывая, что в современных условиях развития экономики, отличительной особенностью внешней среды является рыночная неопределенность и возрас-

тание конкурентной борьбы, то возникает потребность в расширении объемов информации, используемой для принятия управленческих решений. Для обеспечения устойчивого роста организации, задача руководителя не просто рассчитать возможную прибыль и себестоимость выпускаемой продукции, исходя из собственного потенциала организации, а определить и спрогнозировать финансово-хозяйственную деятельность с учетом параметров внешней среды. Вследствие этого, возникает вопрос о разработке и внедрении новых подходов в системе бухгалтерского учета, которые смогут учесть максимально возможное число факторов, способных оказать влияние на деятельность организации для эффективного управления организацией и обеспечить высокий уровень конкурентоспособности продукции, производимой организациями.

В условиях кризиса многократно повышается роль достоверной экономической информации. Большая ее часть аккумулируется бухгалтерским учетом.

В получении и сохранении конкурентных преимуществ предприятия, а также в росте стоимости его активов важнейшую роль играют не материальное имущество предприятия, а квалифицированный персонал, знания и способности сотрудников. Интеллектуальные активы являются ключевым элементом рыночной стоимости компании, что определяет необходимость представления в финансовой отчетности информации о нем потенциальным инвесторам.

Перспектива развития бухгалтерского учета базируется на тенденциях приближения к принципам и требованиям, закрепленным в международных стандартах финансовой отчетности. Процессы реформирования учета в России привели к некоторой трансформации основ бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете закрепились качественные институциональные изменения, которые оказывают заметное влияние на условия и эффективность его ведения.

Экономические субъекты используют в бухгалтерском учете и отчетности способы оценки активов и обязательств, ориентированные на условия рыночной экономики. Крупнейшие хозяйствующие субъекты (нефтяной, газовой, электроэнергетической, металлургической, автомобилестроительной, химической промышленности, банковского сектора) подготавливают консолидированную финансовую отчетность по МСФО или иным международно признаваемым стандартам.

В современных условиях система МСФО не может полностью заменить отечественные правила ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Не может она и в полной мере решать все стоящие перед отечественным бухгалтерским учетом задачи. В условиях модернизации необходимо и дальше продолжать реформирование национальной системы бухгалтерского учета.

Необходимо активизировать деятельность по дальнейшему развитию национального законодательства в области бухгалтерского учета.

Для этого потребуются:

- 1) организовать взаимодействие органов государственной власти и негосударственных организаций, в первую очередь профессиональных, в регулировании бухгалтерского учета;

- 2) воссоздать в определенной мере методологическое регулирование бухгалтерского производственного учета и выработать подходы к унификации систем управленческого учета;

- 3) исключить чрезмерное влияние на развитие бухгалтерского учета требований налоговых органов, а также налогового законодательства.

Таким образом, развитие учета в сфере управления на фоне кризисных экономических отношений сопровождается возникновением новых возможностей в становлении антикризисной учетной инфраструктуры, что требует глубоких познаний инструментов управленческого учета, бюджетирование, операционного анализа, мотивация, внутреннего контроля.

Исключение хотя бы одного из характерных приемов управленческого учета в период нестабильной экономической ситуации приведет к обезличиванию информационного потока на фоне обязательной взаимосвязи принципов результативности и ответственности за любое перемещение денежных активов.

Список литературы и источников:

1. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
2. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.
3. Адаменко А.А. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2009. – № 1-3 (38-40). – С. 39-45.
4. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.
5. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.
6. Богдашев И.В. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.
7. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
8. Введение в направление подготовки / Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
9. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.
10. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

Л.Б. ХАБАХУ

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

Аннотация. Целью настоящей научной статьи является более подробное рассмотрение определения управленческого учета, а также его места, роли и эффективности. Подчеркнута актуальность совершенствования управленческого учета затрат на производство в современных условиях функционирования предприятия, когда нарастает напряженная борьба между товаропроизводителями за повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, соответствующей требованиям мирового стандарта качества, и снижение ее себестоимости.

Ключевые слова: управленческий учет, определение, роль, эффективность.

Annotation. The purpose of the present scientific article is more detailed consideration of definition of management accounting, and also his place, a role and efficiency. Relevance of improvement of management accounting of costs of production in modern operating conditions of the enterprise is emphasized, when intense struggle be-

tween producers for increase of competitiveness of products accrues, conforming to requirements of the international standard of quality, and decrease in its prime cost.

Key words: management accounting, definition, role, efficiency.

В экономической литературе стратегический управленческий учет определяется как предоставление информации, обеспечивающей поддержку принятия в организации стратегических решений. На наш взгляд, стратегическим этот вид учета называется еще и потому, что он может быть использован не только в текущем времени, но в будущем для решения стратегических задач, что необходимо в целях улучшения результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Принятие такого определения стратегического управленческого учета исходит из допущения, что представление информации необходимо для принятия таких долгосрочных основных решений организации, как использование информации для функциональной (т.е. учет затрат по выполняемым функциям) калькуляции себестоимости и анализ рентабельности продукции. При этом приемы стратегического управленческого учета разрабатываются, в первую очередь, для поддержки общей конкурентной стратегии организации на основе использования информационной технологии для более совершенного учета себестоимости продукции, работ и услуг.

В качестве особенностей стратегического управленческого учета выделяются:

- выполнение внутренних факторов и процессов;
- осуществление анализа внешних факторов и процессов;
- проведение анализа нефинансовых факторов;
- утверждение, что объем произведенной продукции не является наиболее существенным фактором, объясняющим поведение затрат;
- существование своей системы анализа для каждого фактора;
- утверждение, что не все определяющие факторы затрат являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые важны в каждом конкретном случае;
- адаптированность к реальным деловым потребностям организации, вследствие чего играет одну из ключевых ролей в ее деятельности.

Процесс стратегического управленческого учета включает не только собственно учет, но и три следующих элемента (рис. 1):

- стратегический анализ;
- стратегическое планирование;
- стратегический контроль.

При этом на практике достаточно тяжело отделить один элемент стратегического управленческого учета от другого.

Стратегический анализ направлен на определение состояния хозяйственной деятельности (бизнеса) организации в конкретный момент времени. Помимо этого в ходе выполнения стратегического анализа дается оценка ясности и реалистичности ее стратегических целей.

Поскольку стратегия развития, как правило, достаточно тесно связана с внешними условиями, в которых организация осуществляет свою хозяйственную деятельность, то стратегический анализ прежде всего призван исследовать внешние условия как факторы, оказывающие влияние на долгосрочные (стратегические) цели организации, особо не концентрируясь только на так называемых традиционных задачах экономического управленческого анализа.

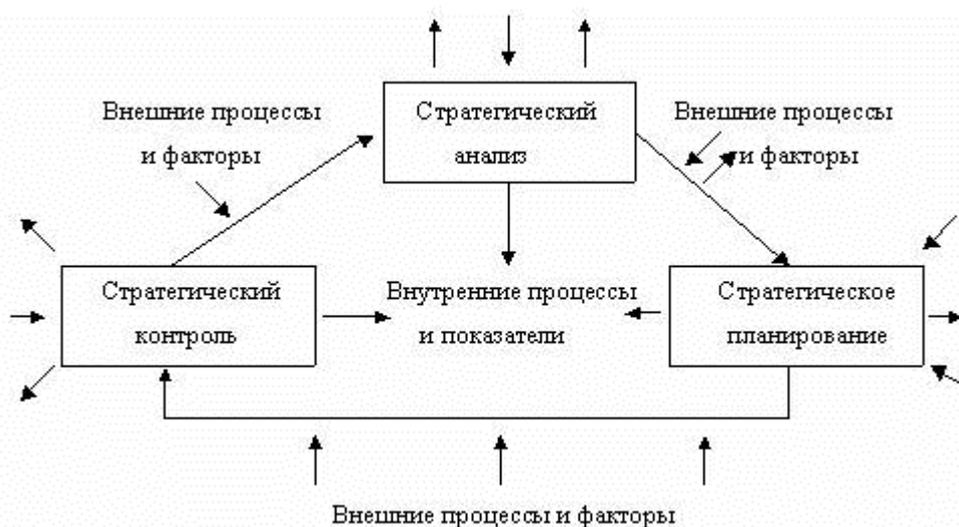


Рисунок 1 – Процесс стратегического управленческого учета

Второй важный элемент стратегического управленческого учета - стратегическое планирование. В ходе его осуществления разрабатываются планы долгосрочного характера, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, т.е. стратегических целей организации. Стратегическое планирование также известно как корпоративное планирование или долгосрочное планирование.

Третий важный элемент стратегического управленческого учета - стратегический контроль. Его роль состоит в отслеживании и контроле за достижением поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений. Такие возвраты необходимы для того, чтобы скорректировать решения и вернуться на путь, который необходимо пройти для достижения целей, или для того, чтобы изменить цели (или скорректировать их) в случае необходимости (в частности, если изменить внешние и внутренние условия хозяйственной деятельности организации).

Рассматривая место управленческого учета в информационной системе предприятия, можно отметить два основных подхода в специальной экономической литературе, при которых управленческий учет характеризуется как:

- система, включающая функции традиционного бухгалтерского учета, экономического анализа и планирования. Такого подхода придерживаются О. Д. Каверина [1], В. И. Керимов [2] и др.;
- составная часть традиционного бухгалтерского учета. Этот подход отражен в трудах Е. В. Акчуриной и др. [3], Т. П. Карповой [4] и др.

Однако перечисленные авторы относительно места управленческого учета выдвигают двоякую противоречивую мысль. В одном случае управленческий учет представляется как система, синтезирующая части бухгалтерского и оперативного учета, в другом он остается в составе бухгалтерского учета – основного источника, генерирующего информацию в организациях для внутренних и внешних пользователей.

Нам остается только признать правомерность относительного отделения управленческого учета от других видов учетной системы. Хотя в какой-то степени некоторые виды учета могут дублироваться из-за того, что у них основным источником информации могут быть первичные данные бухгалтерского учета.

Поскольку управленческий учет является одной из основных функций управления производством в целом и управления затратами в частности, его место в информационной системе предприятия имеет существенное значение, так как на совершенствование управленческих процессов непосредственное влияние оказывает и развитие управленческого учета.

Особое место управленческого учета, занимаемое в информационной системе предприятия, обуславливается тем, что благодаря расчетам, проведенным в сфере управленческого учета, поддаются анализу и расшифровыванию некоторые показатели годового баланса (годового бухгалтерского отчета).

В целом следует заметить, что в работах по управленческому учету его место характеризуется нечетко и недостаточно. Это видно, например, из труда О. Н. Волковой [5], в котором рассмотрено место управленческого учета только в системе управления финансами организации, что, безусловно, также необходимо. Здесь указано, что управленческий учет должен быть организован как отдельная часть работы финансовой службы предприятия.

В последние десятилетия XX в. в странах с развитой рыночной экономикой резко возросла роль управленческого учета как одной из составляющих управленческого процесса. Рост роли управленческого учета обусловлен увеличением объема учетной информации адекватно расширению масштаба производственной деятельности хозяйственной организации.

В современных условиях управленческий учет используется в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия, его тактики и стратегии. Тактика управленческого учета включает организацию учета, проведение контроля учетной информации, анализ и регулирование ранее принятых решений по управленческому учету, а также ответственность за их исполнение. Стратегия управленческого учета представляет собой создание основы для системы анализа, прогнозирования, планирования и координации управленческих решений, определяющих развитие предприятия на длительный период.

Основная роль управленческого учета заключается в своевременном и качественном исполнении всех его функций и успешном решении задач, стоящих перед ним. Достижению этого будет способствовать анализ технико-экономических показателей на основе сопоставления фактических и запланированных объемов дохода, затрат и прибыли. Управленческий учет – новая комплексная отрасль экономической науки. В этом его большое преимущество, так как именно на стыках наук, при использовании различных научных методов происходят существенные порывы к новым знаниям и технологиям. Этим и повышается роль управленческого учета. Оценить же ее по достоинству могут производители, работающие в условиях реального рыночного хозяйствования.

Рост роли управленческого учета вызван развитием науки об управлении в условиях усложнения средств и методов учета для планирующих и контролирующих органов. Успешность работ по управлению затратами главным образом обеспечивается реальным внедрением управленческого учета, которое становится возможным в условиях повсеместной компьютеризации и автоматизации учетных работ. Рост роли управленческого учета также объективно обуславливается необходимостью усилить работу по росту экономической эффективности затрат в условиях жесткой борьбы между поставщиками продукции за выживаемость и обеспечение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Особая роль управленческого учета в процессе принятия решений заключается в оценке альтернатив и организации исполнения этих решений. На повышение роли управленческого учета существенное влияние оказывает плодотворная деятельность бухгалтера-аналитика, в задачи которого входит как определение особенностей профессионального инструментария (учетных данных), так и анализ содержания его деятельности. Роль бухгалтера-аналитика в организации двойственна: с одной стороны, он является консультантом, с другой – контролером.

Эффективность системы управленческого учета заключается также в том, что она позволяет быстро определить необходимую информацию для принятия неотложных управленческих решений. Повышение эффективности управленческого учета обеспечивается также своевременным достижением его цели - предоставлением нужной информации нужным людям в нужное время. Одним из критериев оценки эффективности управленческого учета является получение выгоды от затраченных средств, т.е. цель должна оправдывать затраты, которые включают затраты на содержание учетного персонала и повышение его квалификации.

Необходимость повышения эффективности управленческого учета вызывается также повышением конкурентоспособности продукции и оценкой целесообразности затрат на повышение ее качества или выпуск нового продукта с улучшенным качеством. Следует отметить, что повышению эффективности управленческого учета способствует неукоснительное соблюдение таких его важных принципов, как прочность, достоверность и экономичность. Повышение эффективности управленческого учета также связано непосредственно с решением проблемы повышения качества продукции, отвечающего всем требованиям международного стандарта качества по каждому ее виду. Решение этой проблемы требует, в свою очередь, повышения качества сбора и подготовки учетной информации по показателям качества продукции. Поэтому многие предприятия стали уделять серьезное внимание качеству продукции, чтобы выжить и опережать своих конкурентов в современных жестких условиях хозяйствования.

Повышение эффективности управленческого учета в какой-то степени будет означать формирование успешной конкурентной стратегии хозяйствующих субъектов и получение преимущества в борьбе с конкурентами за своевременные поставки новых и качественных товаров, а также занятие ведущих позиций на внутренних и внешних товарных рынках.

В заключение хотелось отметить, что по результатам рассмотрения материалов по данной теме можно сделать основной вывод о том, что упрочение места управленческого учета, рост роли и повышение его эффективности могут стать одними из факторов, в совокупности влияющих на повышение действенности и совершенствование управленческого учета в условиях перехода к рыночной экономике.

Список литературы и источников:

1. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы и процедуры; научное издание. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 352 с.
2. Керимов В. Э. Управленческий учет: учебник. – 4-е изд. – М.: Дашков и К, 2013. – 460 с.
3. Управленческий учет : учеб. - практ. пособие / Акчурина Е. В. и др. – М. : Проспект, 2014. – 480 с.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет : учеб. пособие. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 2012. – 350 с.
5. Волкова О. Н. Управленческий учет : учебник. – М.: Проспект, 2013. – 472 с.
6. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
7. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-13.
8. Адаменко А.А. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2009. – № 1-3 (38-40). – С. 39-45.
9. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.

10. Адаменко А.А. Аспекты развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Л.В. Папова, Е.В. Мартыненко // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. 2014. С. 226-231.
- 11 Богдашев И.В. Альтернативы развития экономики знаний в России / И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32). – С. 81-84.
12. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
13. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
14. Механизм внедрения управленческого учета в учетную практику сельскохозяйственных организаций (теоретическое обоснование) / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А. / Краснодар, 2009.
15. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

Е.В. СМОГУНОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И ПБУ

Аннотация. В данной статье рассмотрен сравнительный анализ между ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» и МСФО 23 «Затраты по займам».

Ключевые слова: Займы, кредиты, затраты по займам, МСФО, ПБУ.

Annotation. In this article the comparative analysis between the PBU 15/08 "Accounting of loans and credits and expenses on their service" and IAS 23 "Borrowing Costs".

Key words: Loans, loans, borrowing costs, IAS, RAS.

Основной целью предприятия является снижение затрат на производство. Под затратами по займам понимаются расходы, понесенные организацией в связи с получением заемных средств. В МСФО для учета затрат по займам выделен отдельный стандарт МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам». Российский стандарт, посвященный вопросам заемных средств - ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

В МСФО существует два возможных варианта учета затрат по займам:

1. Основной - затраты признаются в качестве расходов. Это наиболее простой метод, при котором затраты по займам рассчитываются по методу начисления.

2. Альтернативный - затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива капитализируются путем включения в стоимость этого актива. Капитализация осуществляется только при условии возможного получения экономических выгод от использования квалифицируемого актива. Прочие затраты по займам признаются в качестве расходов, и списываются в период возникновения.

В России, согласно ПБУ 15 используется только альтернативный метод. При этом затраты капитализируются до того момента, пока объект не будет передан в эксплуатацию на основании Акта приемки-передачи

В российской и иностранных валютах для учета краткосрочных кредитов банка используется счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», для

учета долгосрочных кредитов счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» Счета пассивные, следовательно, по кредиту отражают поступление кредитов и сумму начисленных к уплате процентов, по дебету счета отражается погашение кредита и процентов по нему. При этом в учете делаются следующие бухгалтерские записи:

Дебет 51, 52 Кредит 66, 67 - на получение кредитных средств;

Дебет 66, 67 Кредит 51, 52 - на погашение кредита.

Показывается задолженность по полученным займам и кредитам с учетом к уплате процентов причитающихся на конец отчетного периода.

В зависимости от целей, на которые получен кредит согласно кредитному договору, проценты, причитающиеся к уплате, имеют свои особенности при отражении в бухгалтерском учете.

В соответствии с МСФО, учет и отражение затрат на привлечение заемного финансирования в отчетности, регулируется МСФО 23 «Затраты по займам». В российской практике аналогом МСФО 23 «Затраты по займам» является ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам», утвержденный приказом Минфина России от 06.04.2015 № 57н).

Таблица 1 – Равенство между МСФО 23 и ПБУ 15/08

Критерий сравнения	МСФО 23	ПБУ 15/08
Основные положения	Затраты связанные с привлечением заемных средств, которые имеют непосредственное отношение к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, включаются в состав фактической стоимости данного актива.	Подобно МСФО, проценты по полученным займам и кредитам, непосредственно занятые с приобретением, сооружение или изготовление инвестиционного актива, включаются в стоимость этого актива при соблюдении определенных условий.
Сфера применения	«Квалифицируемый актив» - это актив, подготовка которого к намеченному использованию или продаже неизбежно требует значительного времени. Квалифицируемыми активами могут считаться основные средства, а также нематериальные активы, созданные самим предприятием, и инвестиционное имущество. Финансовые вложения не признаются квалифицируемыми активами.	«Инвестиционный актив» - это объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и/или изготовление. Подобно МСФО, инвестиционными активами могут считаться основные средства и созданные самой организацией нематериальные активы, а финансовые вложения не признаются инвестиционными активами.
Расчет суммы капитализируемых затрат по займам (целевые займы)	Капитализируемая сумма затрат по целевым займам уменьшается на величину инвестиционного дохода, полученного в результате временного вложения той части средств, которая будет расходоваться на актив позднее	Сумма капитализируемых процентов по займам (кредитам) уменьшается на величину дохода от временного использования полученных заемных средств в качестве финансовых вложений.

Если сравнить ПБУ 15/08 и МСФО 23 принципы учета задолженности по заемным средствам, установленные национальным российским стандартом ПБУ 15/08 и аналогичным международным стандартом бухгалтерского учета МСФО 23 «Затраты по займам», значительно отличаются.

Таблица 2 – Отличия между ПБУ 15/08 и МСФО 23

Критерий сравнения	ПБУ 15/08	МСФО 23
Название актива	Инвестиционный актив - это объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и/или изготовление.	Квалифицируемый актив - это актив, подготовка которого к предполагаемому использованию или для продажи обязательно требует значительного времени.
Приостановка капитализации	Если приостанавливается приобретение, сооружение и/или изготовление актива более чем на 3 месяца, то с 1-го числа месяца, следующего за месяцем приостановления работ над активом, и до последнего числа месяца, в котором работы над инвестиционным активом возобновились, проценты не капитализируются, а относятся на прочие расходы.	Капитализация затрат должна <u>приостанавливаться</u> в течение продолжительных периодов, когда активная деятельность по модификации объекта прерывается.
Дополнительные расходы по займам	- можно относить на расходы одновременно в момент их возникновения; - можно равномерно списывать в течение срока действия займа	- амортизируются, т.е относятся на расходы на равномерной основе.

В соответствии с ПБУ 15/08 расходы по займам отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, к которому они относятся. Расходы по займам признаются прочими расходами, за исключением той их части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива. МСФО 23 предусматривает иной порядок учета затрат по займам. Затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, образуют себестоимость этого актива.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
2. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107 н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 № 57н [Электронный ресурс] // Консультант плюс: 3. Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по заимствованиям» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2016
4. Минаков А.А., Ищенко О.В. Проблемы перехода российских предприятий на МСФО / Материалы научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика. Краснодар. 2015. с. 110-113.
5. Ищенко О.В., Дупляк Я.А. Проблемы выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности / В мире научных исследований. Материалы IV международной научно-практической конференции Академия знаний. Краснодар 2013. – с. 32-38.
6. Формирование и раскрытие информации о финансовых результатах в соответствии с МСФО И ПБУ Корольков С.В., Ищенко О.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика 2015. С. 107-110.
7. Различия и точки соприкосновения в стандарте МСФО (IAS) 01 «Представление финансовой отчетности» И «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 Ищенко О.В., Хокон А.А. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 4 (68). С. 118-123.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО И ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

А.С. РАДЧЕНКО

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье говорится о том, каким образом малое предприятие может существенно снизить свои трудовые и материальные затраты на ведение бухгалтерского учета и составление отчетности.

Ключевые слова: малые предприятия, уставный капитал, бухгалтерская отчетность, доходы, расходы, финансовые результаты.

Annotation. The article speaks of how a small business can significantly reduce their labor and material expenses for accounting and reporting.

Key words: small business, the registered capital, accountants, statements, income, expenses and financial results.

Субъектами малого предпринимательства (малыми предприятиями) признаются коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) либо потребительские кооперативы, удовлетворяющие условиям, приведенным в ст. 4 Федерального закона от 24.07.07 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В число этих условий входят: структура уставного капитала, среднесписочная численность, сумма полученной выручки за предшествующие года.

Доля в уставном капитале малого предприятия, принадлежащая иностранным юридическим лицам или российским организациям, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не может превышать 49% (п. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ). Кроме того, среднесписочная численность за предшествующий календарный год не может быть более 100 человек, согласно закону № 209-ФЗ. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год не может превышать 800 млн руб. (постановление Правительства РФ от 13.07.15 № 702). Если за три предшествующих года предельные значения полученной выручки или среднесписочной численности будут превышены, то в отчетном году статус субъекта малого предпринимательства утрачивается.

Малое предприятие не обязано устанавливать лимит остатка наличных денежных средств в кассе. Поэтому ему не грозит административный штраф за нахождение в кассе наличных денег сверх установленных лимитов, а это 4000-5000 руб. на должностных лиц и 40000-50000 руб. на организацию.

Важная деталь: какие-либо контролирующие органы прийти в организацию с предписанием о проверке кассовой дисциплины не могут. Право проводить подобные проверки не имеют ни налоговые инспекторы, ни сотрудники банков, утратившие право проверять кассовую дисциплину с 2012 г.

В компетенции налоговых органов – лишь проверка полноты учета выручки денежных средств. Прийти с подобной проверкой налоговые инспекторы могут только в организации, осуществляющие наличные денежные расчеты либо расчеты и использованием платежных карт. Иными словами, нельзя проверить кассу организации, которая за наличные или по картам не торгует.

Законодательство защищает обладателей статуса малого предприятия от вала административных и прочих проверок. Для субъекта малого предпринимательства общий срок проведения плановых выездных проверок не может превышать 50 часов в год. К тому же, для них на 2016-2018 гг. объявлен мораторий на проведение мероприятий государственного (муниципального) контроля.

Руководитель малого предприятия может вести бухгалтерский учет самостоятельно. Исключения составляют организации, чья отчетность подлежит обязательному аудиту в соответствии с действующим законодательством; кредитные потребительские кооперативы; микрофинансовые организации; адвокатские бюро и иные юридические лица, упомянутые в Законе о бухгалтерском учете. Субъекты малого предпринимательства (за вышеназванным исключением) имеют право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Также следует принять во внимание Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства в части, не противоречащей Закону о бухгалтерском учете.

Общие принципы таковы. Во-первых, при применении упрощенной системы ведения учета малое предприятие имеет право существенно сократить количество синтетических счетов в принимаемом им рабочем плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Так, например, в рабочем плане счетов можно использовать:

- вместо счетов 07 «Оборудование к установке», 11 «Животные на выращивании и откорме» - счет 10 «Материалы»;

- вместо счетов 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» - счет 20 «Основное производство» и 44 «Расходы на продажу»;

- вместо счета 43 «Готовая продукция» - счет 41 «Товары»;

- вместо счетов 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути» - счет 51 «Расчетные счета»;

- вместо счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 79 «Внутрихозяйственные расчеты» - счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

- вместо счетов 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал» - счет 80 «Уставный капитал»;

- вместо счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» - счет 99 «Прибыли и убытки».

Также субъект малого предпринимательства может вести учет по простой форме, без использования регистров бухгалтерского учета имущества либо с использованием таковых.

Простая форма ведения бухучета предполагает регистрацию всех операций только в Книге учета фактов хозяйственной деятельности. Такая Книга является регистром аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие активов и обязательств малого предприятия на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность.

Эту форму ведения бухгалтерского учета целесообразно применять организациям, совершающим небольшое количество хозяйственных операций (не более двух-трех десятков в месяц) и не осуществляющим производство продукции (выполнение работ, оказание услуг), связанное с большими затратами материальных ресурсов.

Использование регистров бухгалтерского учета имущества предполагает регистрацию фактов хозяйственной жизни в комплекте ведомостей, которые предназначены для формирования информации для управленческих целей и составления бухгалтерской отчетности. Каждая ведомость, как правило, применяется для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов.

Во-вторых, малые предприятия могут не применять требования ряда ПБУ, что упрощает ведение бухгалтерского учета и позволяет в некоторых случаях экономить оборотные средства. В частности субъект малого предпринимательства имеет право:

- вести учет доходов и расходов кассовым методом;
- не учитывать при учете налогооблагаемой прибыли требования ПБУ 18/02;
- при выполнении строительно-монтажных работ не учитывать требования ПБУ 2/2008;
- не применять нормы ПБУ 8/01;
- не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов;
- не отражать обесценивание нематериальных активов;
- осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном для финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется, а также не отражать обесценивание финансовых вложений в случаях, когда расчет величины такого обесценивания затруднителен;
- признавать все расходы по займам, в том числе и полученным на приобретение (возведение инвестиционных активов), в составе прочих расходов;
- относить суммы коммерческих и управленческих расходов на себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

В-третьих, малое предприятие имеет право представлять годовую бухгалтерскую отчетность (в состав которой входят баланс и Отчет о финансовых результатах) по упрощенной форме.

Список литературы и источников:

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ//Собрание законодательства РФ. – 2011. - № 50. Ст. 7344.
2. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000г. № 94н//Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/ Компания «Консультант Плюс».
3. Адаменко А.А., Жердева О.В., Кулинченко А.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 906-908.
4. Адаменко А.А., Жердева О.В., Грабовец О.В. Основные тенденции развития малого предпринимательства в современной России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 922-926.
5. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
6. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
7. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.

ПРИЧИНЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Статья посвящена представлению причин несостоятельности Российских предприятий.

Ключевые слова: банкротство, причины банкротства.

Annotation. The article is devoted to presenting the reasons for insolvency Russian enterprises.

Key words: bankruptcy, bankruptcy causes.

Банкротство компании по определению Федерального закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)» – это неспособность предприятия в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Усиливающие действия факторов причины банкротства представляют собой события или явления, вследствие которых проявляются факторы кризиса и риска банкротства. Они оказывают непосредственное воздействие на начало и развитие кризиса, способного впоследствии привести к банкротству компании, и имеют временные рамки.

В Федеральном Законе №127-ФЗ общими причинами неплатежеспособности хозяйствующего субъекта являются:

- обстоятельства, влияющие на снижение уровня доходов или опережающий рост обязательств;
- снижение спроса на продукцию из-за общего снижения платежеспособного спроса потребителей, затоваривания рынка, неудовлетворительного качества или высокой цены;
- задержка платежей потребителей, связанная с необязательностью или неплатежеспособностью партнеров;
- ограничение доступа на рынок сбыта за счет запретов, квотирования, таможенных или других ограничений;
- недостаточность собственных средств и отказ кредитных организаций в выделении финансирования;
- низкий уровень оборотных активов и проблемы с качеством денежного потока;
- отсутствие эффективной системы бюджетирования и стратегического планирования;
- жесткие условия конкуренции и ошибки при формировании цены на продукцию.

К таким финансовым проблемам приводит: отсутствие стратегии в деятельности предприятия, нацеленной на краткосрочный результат, слабая мотивация трудящихся, низкий уровень квалификации персонала, отсутствие современного развития управления издержками, низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед учредителями за последствия принимаемых решений[1].

В законодательной и финансовой практике выделяют следующие виды несостоятельности(банкротства):

1. Реальное банкротство. Такая несостоятельность возникает, если предприятие не способно восстановить свою кредитоспособность и выполнить обяза-

тельства по платежам в силу реальной потери собственного капитала. Если уровень находящегося в распоряжении предприятия капитала падает до катастрофической отметки и фирма не может далее осуществлять эффективную хозяйственную деятельность, то, скорее всего, ее признают обанкротившейся.

2. Техническое банкротство. Если компания имеет значительные просрочки по дебиторской задолженности, которая значительно превышает размеры кредиторской задолженности, и сумма находящихся в распоряжении фирмы активов существенно больше, чем финансовые обязательства предприятия, то данный вид несостоятельности характеризуют как техническое банкротство. Как правило, такая неплатежеспособность не ведет к юридическому банкротству фирмы, и грамотное антикризисное управление может помочь компании преодолеть трудные времена.

3. Умышленное (криминальное) банкротство. С помощью искусственно созданной несостоятельности происходит недобросовестное завладение собственностью. Чаще всего подобным способом происходит недружественное слияние или поглощение предприятий. К этому виду несостоятельности приводит преднамеренное увеличение руководством неплатежеспособности фирмы или нанесение умышленного экономического ущерба вследствие заведомо некомпетентного хозяйственного управления.

4. Фиктивное банкротство. Фирму ложно объявляют банкротом для введения в заблуждение кредиторов. Это делается с целью получения отсрочки по платежам и кредитным обязательствам или для того, чтобы добиться уменьшения суммы кредиторской задолженности. Подобные действия по закону РФ преследуются в уголовном порядке[2].

В общем и целом причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным:

- отставанию от запросов рынка (по предлагаемому ассортименту, качеству и т.д.). В этом случае можно говорить о болезни бизнеса;
- неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами. В данном случае можно говорить о болезни финансового управления, или менеджмента.

Для сравнения перечислим причины банкротств предприятий стран с развитой рыночной экономикой (обращаем внимание на последовательность, отражающую степень частоты):

- затоваривание;
- излишнее оборудование (результат снижения использования ранее введенных мощностей или реализации ошибочного инвестиционного проекта с переоценкой перспектив экономического роста);
- быстрое и контролируемое расширение хозяйственной деятельности (особо опасно для малых и средних предприятий).

Предприятия пытаются как можно быстрее увеличить производство (закупаются значительные запасы ресурсов), получить преимущества во всеобщей гонке за потребителями (выдаются кредиты потребителям) и может оказаться, что потребность в новых краткосрочных кредитах предприятию превысит его чистый оборотный капитал [5]. Предприятие в период быстрого отраслевого бума может принять поспешное решение о реализации инвестиционного проекта. Во всех случаях кредитный рейтинг предприятия упадет и оно может испытать резкое снижение кредитной привлекательности и повышение затрат на привлечение средств;

- отсутствие сбыта;
- плохая клиентура.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка[3].

Условия вероятного банкротства можно проводить различными методами: Британский ученый Таффлер предложил четырехфакторную прогнозную модель, которая включает измерение прибыльности, соответствия оборотного капитала, финансового риска и ликвидности. Финансовый аналитик Уильям Бивер предложил исследовать тренды показателей для диагностики банкротства. Значения показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Французы Ж. Конан и М. Голдер разработали модель, позволяющую оценить вероятность задержки платежей фирмой. Влияние этого фактора превышает совокупное влияние всех остальных. Наибольшую известность имеет методика разработанная профессором Э. Альтманом (позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов).

Но на сегодняшний день нет одной какой-либо универсальной методики анализа возможного банкротства. Чтобы сделать точные прогнозы, необходимо всестороннее исследование предприятия с учетом специфики отрасли, в котором оно ведет свою деятельность[4].

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016)
2. Гаврилова В.Е. Банкротство в России: Вопросы истории, теории и практики: Учеб. пособие. – М.: ТЕИС, 2014.
3. Лунеев Е.Д. Банкротство компаний: причины и следствия // Директор по маркетингу и сбыту. 2013. № 5.
4. Малых Н. И. Диагностика риска банкротства предприятия / Н. И. Малых // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 4. - С.128-136.
5. Теоретические аспекты судебно-бухгалтерской экспертизы Ищенко О.В. Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2015. № 1 (65). С. 232-236.

В.Ю. ПОКУСАЕВ, Г.Е. КОЛЕСНИКОВА

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

А.А. АДАМЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

М.С. РЫБЯНЦЕВА

канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье уделено усиленное внимание к формированию и использованию финансов предприятия при помощи управленческого учета. Выявлена важная роль управленческой системы, как инструмента дающего возможность фиксировать, исследовать, осуществлять контроль и согласовывать финансовые потоки предприятия с целью подбора более результативной и доходной стратегии дальнейшего развития.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческо-аналитическая система, финансы предприятия.

Annotation. The article considers the increased attention to the development and use of finances of the enterprise with the help of management accounting. Special

role of the management system as a tool which makes it possible to capture, investigate, monitor and coordinate the financial flows of the enterprise in order to select a more effective and profitable strategy for further development.

Key words: management accounting, managerial and analytical system, the company finances.

Финансы предприятий – это отношения экономического характера, напрямую связанные с обращением денежных потоков, использованием доходов и фондов средств в процессе производства и воспроизводства.

Одной из самых главных составляющих любой финансовой деятельности является формирование и использование денежных фондов. Поэтому управление финансами на предприятии является важной частью системы руководительской деятельности компании, которое связано с принятием инвестиционных решений, в основе которых лежат соответствующие концепции и методы.

Создание компании наступает с формирования уставного фонда за счет средств собственника – государства или осуществляется по смете. С целью расширения работы могут привлекаться денежные активы с рынка капитала: кредиты, кредиторская задолженность и т.п. Денежные средства пополняются и за счет части чистой прибыли, как правило, для расширенного воспроизводства.

Использование денежных средств совершается посредством их инвестирования в основной капитал, инвестиций в оборотный капитал, расходов на выплату заработной платы и прочие текущие операции.

Основной задачей формирования и расходования денежных средств считается их аккумуляция для обеспечения безубыточной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Научная ценность систематизации учетных данных и раскрытия информации, формирующейся в учетно-аналитической системе управления, заключается в определении теоретических и методологических аспектов. Исследования ученых в области теоретических и методологических основ формирования и использования финансов предприятия привело к тому, что появилась необходимость в изучении учетно-аналитической системы финансов.

В условиях рыночной экономики ведение финансового и управленческого учета представляет собой совокупность планирования, финансирования и расходования, а также контроля над всеми этими действиями, произведенная при помощи отчетности. Осуществление всех этих процессов необходимо для обеспечения информацией менеджеров и руководителей, на основании которой должны быть приняты решения, направленные на повышение эффективности работы организации.

Важнейшими задачами современной практики управления являются выработка и исполнение решений, направленных на достижение финансово-экономической устойчивости и эффективности функционирования предприятия с помощью формирования и использования денежных фондов. Взаимодействие управленческой системы предприятия и его финансового механизма представлено на рис. 1.

Управленческая система дает возможность фиксировать, исследовать, осуществлять контроль и согласовывать финансовые потоки предприятия с целью подбора более результативной и доходной стратегии дальнейшего развития и принятия верных, оперативных и аргументированных управленческих решений.

Так, управленческая система различными инструментами приобретает, накапливает и применяет данные о финансовых и нефинансовых показателях работы компании в целях обеспечения его экономической устойчивости, доходности, стабильности и перспективности на рынке.

Менеджеры применяют данные управленческого учета, для того чтобы выбрать стратегию, чтобы проинформировать о ней и чтобы установить более оптимальные условия для ее реализации. Они применяют эту информацию с целью координации решений о проектировании, производстве и маркетинге продукта или услуги.

Система управления финансами должна присутствовать даже на небольшой фирме и состоять не только из бухгалтерии. Процесс управления включает в себя следующие направления финансовой работы:

Контроль бизнес-процессов - помогает выявлять возможные потери денежных средств.

Создание финансового отдела - финансовая структура и выделение финансовых отделов - это четкое распределение ответственности, эффективный контроль денежных потоков.

Контроль перемещения денег и товаров - осуществляется с помощью финансового плана денежных потоков.

Внедрение управленческого учета - внедряется после разработки показателей для оценки состояния финансов, эффективности отделов.

Бюджетное управление - процесс управления включает в себя планирование бюджета на основе аналитической информации финансовых отделов.

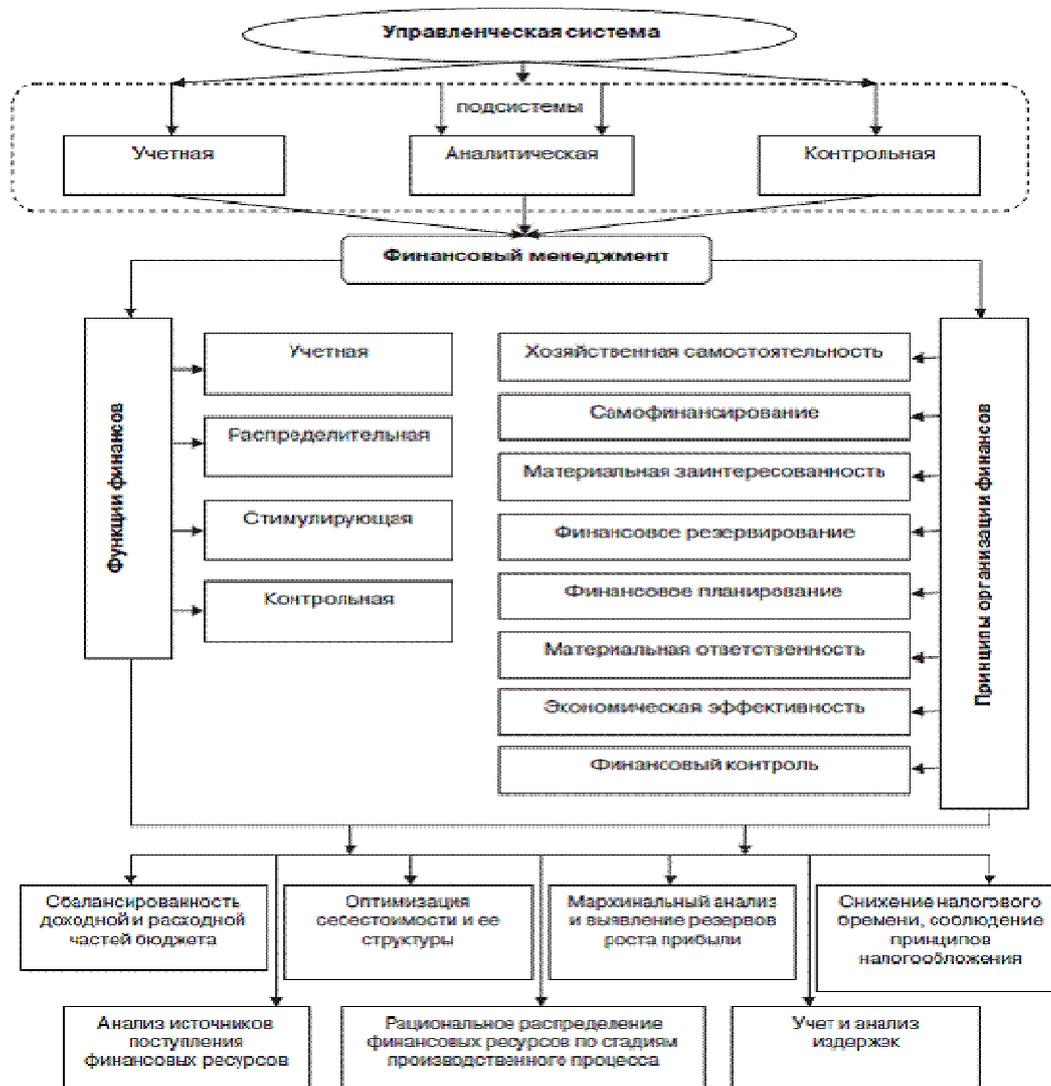


Рисунок 1 – Взаимодействие управленческой учетно-аналитической системы и финансового механизма предприятия

Управление финансами достигается за счет управления финансовыми потоками и финансовыми (денежными) отношениями. Это происходит за счет обработки различных финансовых сделок и влечет за собой подготовку, сбор, систематизацию, синтез и анализ.

Одним из важнейших направлений эффективного управления финансами предприятия считается управление именно финансовыми потоками.

Финансовому менеджменту как системе управления финансами зачастую необходимы данные системы бухгалтерского учета и анализа. Связующим звеном в данном аспекте выступает управленческая система, позволяющая использовать накапливаемую ею информацию от систем бухгалтерского (финансового), налогового учета, а также иную, нефинансовую информацию, необходимую для управления предприятия в целом. Управленческая система обладает идеальной базой данных – хранилищем данных, состоящим из информации о различных сферах деятельности предприятия, которая может быть использована для различных целей.

Управленческая учетно-аналитическая система дает возможность продуктивно распоряжаться денежными потоками в компании и решать этим огромное количество задач:

- гарантировать рациональность формирования финансов;
- содействовать ритмичности финансовых циклов;
- целенаправленно использовать существующие финансы;
- улучшить потребности в собственных и заемных финансах;
- сохранять финансовый баланс в ходе стратегического развития за счет ускорения оборота капитала, формирования резервов и применения вероятной государственной бюджетной помощи;
- приобретать дополнительную прибыль от использования действующих активных форм управления денежными активами.

Для нужд управления более полные сведения об источниках и путях формирования и использования финансов компании находится во внутренней (управленческой) информации и отчетности. Данная информация предназначена только для внутренних пользователей и гарантирует непрерывное наблюдение, исследование и контроль финансовых потоков и финансового состояния предприятия без привязки к ограниченным, законодательно утвержденным формам бухгалтерской отчетности, в частности форме № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Таким образом, управленческая система осуществляет прогнозирование и планирование использования финансов с целью выполнения основных целей организации. Вследствие оценки обеспеченности собственными финансовыми средствами информационные потоки направляются в центры ответственности для выработки решений или изыскания возможностей дополнительного финансирования.

При недостаточной обеспеченности финансовыми ресурсами управленческой системой используется инструмент государственной бюджетной поддержки.

Список литературы и источников:

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 224 с.
2. Гудков А.А. Управленческая учетно-аналитическая система формирования и использования финансов предприятия // Управленческий учет. – 2011. – № 6.
3. Иванова Е.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления финансовыми потоками // Управленческий учет. – 2009. – № 8.
4. Попова Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 10.
5. Шермет А. Д. Управленческий учет: Учеб. пособие. - М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2012. - 510 с.

6. Бухгалтерский учет и анализ / Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
7. Введение в направление подготовки /Петров Д.В., Хуако Х.Ш., Адаменко А.А., Шишкина Н.А. / Краснодар, 2014.
8. Управленческий учет / Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Адаменко А.А., Башкатов В.В., Мороз Н. Ю. – Москва 2015.
9. Адаменко А.А. Разделение взглядов на систему контроллинга и ее информационное наполнение в XXI веке / А.А. Адаменко // Вестник Академии знаний. – 2012. – № 1. – С. 6-13.
10. Адаменко А.А. Управленческая отчетность как неотъемлемая составляющая системы контроллинга / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2012. – № 1-2 (53-54). – С. 8-
11. Адаменко А.А. Системный подход к классификации методов учёта и затрат / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2009. – № 1-3 (38-40). – С. 39-45.
12. Адаменко А.А. К вопросу о сущности учётной политики, формируемой в целях управленческого учёта / А.А. Адаменко // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2008. – № 1-3 (35-37). – С. 28-34.

В. ЕРМАК

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Л.Л. ОГАНЕСЯН

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства

ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

ПРИЧИНЫ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И БАНКРОТСТВА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются причины неплатежеспособности и банкротства современных предприятий. Актуальность темы исследования связана с тем, что любая коммерческая организация, осуществляющая свою деятельность, должна в определенный срок совершить платеж. Если организация работает с прибылью (в том числе и от внереализационной деятельности), то выручка от реализации продукции позволяет ей своевременно выполнить свои обязательства.

Ключевые слова: неплатежеспособность, банкротство, рентабельность, ликвидность.

Annotation. The article discusses the causes of insolvency and bankruptcy of modern enterprises. The relevance of the research topic stems from the fact that any commercial organization carrying out its activities, should be at a certain time to make a payment. If the organization works with a profit (including from non-sales activities), the revenue from sales of products allows it to meet its obligations in a timely manner.

Key words: insolvency, bankruptcy, profitability, liquidity.

Неспособность предприятия своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера принято называть неплатежеспособностью.

Актуальность темы исследования связана с тем, что любая коммерческая организация, осуществляющая свою деятельность, должна в определенный срок совершить платеж. Если организация работает с прибылью (в том числе и от внереализационной деятельности), то выручка от реализации продукции позволяет ей своевременно выполнить свои обязательства. Однако в деятельности организации может возникнуть ситуация, в которой она по разным причинам не может в до-

статочном объеме и своевременно получить доходы, покрывающие расходы. В этом случае организация вместо прибыли может получить убытки, что приводит к утрате части собственного капитала и, как следствие, к проблеме неплатежей по обязательствам организации. Убытки представляют собой прямую утрату капитала (собственного или части заемного).

Неплатежеспособная организация – это организация, которая в связи с недостаточностью ликвидных (быстрореализуемых) ресурсов из режима своевременного исполнения обязательств переходит в режим ненадлежащего исполнения. Неплатежеспособная организация поглощает (с задержкой или безвозвратно) ресурсы кредиторов: деньги, товары, работы, услуги; формирует недоимки по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды. Такая организация наносит финансовый ущерб своим кредиторам и получателям бюджетных средств.

Причинами неплатежеспособности могут быть:

- снижение объемов производства и реализации продукции, повышение ее себестоимости, уменьшение суммы прибыли и как результат – недостаток собственных источников самофинансирования предприятия;
- неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложения в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования ;
- несостоятельность (банкротство) клиентов предприятия;
- высокий уровень налогообложения, штрафных санкций за несвоевременную или неполную уплату налогов.

Причиной неплатежеспособности, кризиса предприятия становится нередко и противоречие его целей и инновационной стратегии, которая призвана подготовить фирму к изменениям во внешней среде ее деятельности. Дело в том, что интересы основных партнеров фирмы, как правило, ограничиваются достижением краткосрочных результатов. Внедрение же нововведений ориентируется на среднесрочную и долгосрочную экономическую эффективность.

Нарушение сроков исполнения обязательств перед партнерами может быть вызвано также просто присущим отдельным руководителям предприятий, фирм, корпораций стилем взаимодействия со своими партнерами, необязательностью хозяйствующих субъектов, когда предприятие располагает необходимыми средствами для урегулирования своих отношений с партнерами, но не желает погашать свои долги. В финансово-хозяйственной практике последних лет все чаще приходится сталкиваться с примерами искусственного банкротства предприятий, которые таким образом стараются уйти от выполнения своих обязательств перед партнерами и государством.

Существенную роль в возникновении у фирм трудностей с погашением платежных обязательств играют также недостаточная компетентность финансовых менеджеров предприятий, отсутствие у значительной части руководителей навыков управления финансами в условия становления рыночных принципов хозяйствования.

В общем и целом причины неплатежеспособности могут быть сведены к двум основным:

- 1) отставанию от запросов рынка (по предлагаемому ассортименту, качеству и т.д.). В этом случае можно говорить о болезни бизнеса;
- 2) неудовлетворительному финансовому руководству предприятием, когда оно избыточно отягощается обязательствами. В данном случае можно говорить о болезни финансового управления, или менеджмента.

Причины банкротств предприятий стран с развитой рыночной экономикой (обращаем внимание на последовательность, отражающую степень частоты):

- 1) затоваривание;
- 2) излишнее оборудование (результат снижения использования ранее введенных мощностей или реализации ошибочного инвестиционного проекта с переоценкой перспектив экономического роста);
- 3) быстрое и контролируемое расширение хозяйственной деятельности (особо опасно для малых и средних предприятий).

Предприятия пытаются как можно быстрее увеличить производство (закупаются значительные запасы ресурсов), получить преимущества во всеобщей гонке за потребителями (выдаются кредиты потребителям) и может оказаться, что потребность в новых краткосрочных кредитах предприятию превысит его чистый оборотный капитал. Предприятие в период быстрого отраслевого бума может принять поспешное решение о реализации инвестиционного проекта. Во всех случаях кредитный рейтинг предприятия упадет и оно может испытать резкое снижение кредитной привлекательности и повышение затрат на привлечение средств;

- 4) отсутствие сбыта;
- 5) плохая клиентура.

Данный комплекс общих причин неплатежеспособности характерен для всех предприятий, испытывающих трудности своевременного расчета по своим обязательствам, независимо от страны производства и рынка.

От этих, а также множества других факторов зависит способность организаций функционировать в современных российских условиях. Грамотное управление, основанное на научных принципах менеджмента, рациональное распределение ресурсов и денежных средств организации, творческий подход к деятельности организации помогут свести к минимуму риск появления этих причин не только на уровне предприятия, но и государства в целом. [4].

В период реализации радикальных реформ (1992-1995 гг.) российские экономисты выделяют две основные причины неплатежеспособности российских предприятий:

- 1) задержка платежей со стороны партнера (внешняя причина);
- 2) отсутствие достаточного количества оборотных средств (внутренняя причина, обусловленная замедлением оборачиваемости оборотных средств и отсутствием источника их пополнения).

Среди предприятий, вовлеченных в кризис неплатежеспособности, выделяют две группы:

- 1) потенциальные банкроты – предприятия, адаптировавшиеся в условиях развития отечественной экономики и использующие преимущества, связанные с задержкой платежей);
- 2) реальные банкроты – вовлечены в замкнутый круг неплатежей, выпускают неконкурентоспособную продукцию.

Финансовый кризис августа 1998 года еще более обесценил оборотные средства предприятий. Результатом этого явилось еще большее обострение проблем взаимных неплатежей между предприятиями.

Основной причиной увеличения неплатежеспособных предприятий в этот период следует считать постоянное сокращение государственного участия в производстве. Такое поведение объясняется высоким уровнем дефицитности государственного бюджета и, соответственно, ориентированием на использование остаточного принципа финансирования.

К числу наиболее характерных для современных предприятий проблем, препятствующих их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений, следует отнести:

1) неэффективность системы управления предприятием, обусловленную отсутствием стратегии в деятельности предприятия, недостаточным знанием конъюнктуры рынка, низким уровнем квалификации менеджеров и т.п.;

2) низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед учредителями за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективность использования имущества предприятия;

3) небольшой размер уставного капитала акционерных обществ, который характеризует масштабы деятельности;

4) отсутствие эффективного механизма исполнения решений арбитражных судов, особенно в части обращения на взыскания имущества должника;

5) необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает инвестиционную привлекательность;

6) отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров, потенциальных инвесторов, органов исполнительной власти;

Результаты экспертного опроса руководителей 50 предприятий, проведенного в рамках всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы, показали, что 96 % опрошенных среди экономических и финансовых проблем ставят на первое место чрезмерное налогообложение и взаимные неплатежи, на второе место – проблемы сбыта готовой продукции, на третье – снижение объемов производства, недозагрузку производственных мощностей.

На протяжении многих лет система управления организациями неоднократно менялась во всем мире. Однако эволюция развития не всегда затрагивала российскую систему управления. В связи с этим в системе российского менеджмента существует ряд причин, не дающих возможности российскому производству выйти на мировой уровень. Так, например, устаревшие взгляды на методы реализации управленческих решений ориентируются на исполнение решений любой ценой, вместо того, чтобы направить эти решения на экономический успех организации. Также требует переоценки отношение к проблемам оптимизации как производства, так и системы управления организацией в целом. Необходимы ярко выраженные и измеримые цели, которые помогут добиться желаемого успеха. Эти, а также многие другие факторы приводят к тому, что большинство организаций находятся в неплатежеспособном состоянии, а некоторые и вовсе на грани банкротства.

Неплатежеспособность организации заключается в прекращении исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванном недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное (Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»).[1].

Таким образом, платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Методика расчета показателей платежеспособности содержит формулы этих показателей и их нормативные значения, а также пояснения каждого показателя.

Только после того как предприятие примет вышеперечисленные меры, у него будет возможность восстановить свою платежеспособность и избежать банкротства.

Платежеспособность предприятия можно повысить, если регулярно проводить различные мероприятия, которые устраняют причины и факторы снижения платежеспособности, а также способствующие повышению ликвидности активов. Это рост удельного веса оборотных активов в их составе, повышение доли лик-

видности оборотных активов, ускорение оборачиваемости активов. Укрепить платежеспособность предприятия также можно, повысив качество продукции, мобилизовав источники, которые ослабляют финансовую напряженность, разработав различные формы санации (санирования) предприятия и др. Немалое значение имеет финансовый имидж предприятия, который позволяет использовать в качестве средства расчетов коммерческие (товарные) векселя. Повышая платежеспособность, предприятие одновременно обеспечивает снижение и профилактику неплатежей. Всегда актуально усиление контроля за платежными потоками. В этих целях желательно составлять планы поступления и расходования денежных средств, вести платежный календарь. Формами предотвращения неплатежей покупателей являются авансовые платежи, предоплата, использование аккредитивов, различных видов поручительства со стороны финансово благонадежных структур (устойчивых банков, крупных страховых, финансовых, инвестиционных компаний, органов власти и др.), а также осуществление сделок с залогом.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127 ФЗ.
2. Антошкина В.В., Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. Основные аспекты формирования инвестиционных программ. В сборнике: Проблемы управления развитием организации и опыт подготовки менеджеров – Краснодар, 2012. С. 152-155.
3. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – СПб.: Питер, 2009. – 114 с.
4. Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. – М.: «Дело и Сервис», 2012. – 144с.
5. Ларионов И.К., Брагин Н.И., Алиев А.Т. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов изд. 4-е, перераб., доп. Дашков и К 2009. – 292с.
6. Фоменко Е.В., Оганесян Л.Л. Основные проблемы кредитования малого предпринимательства//Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2013. № 3. С. 378-386
7. Фоменко Е.В. Аутсорсинг как перспективная форма взаимодействия компаний//Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2013. № 3. С. 371-378.

И. КУЦЕНКО

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. ИЩЕНКО

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПО НДФЛ

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы налогового администрирования по налогу на доходы физических лиц, его содержание и виды ставок по налогу. Анализ зарубежной системы налогообложения доходов физических лиц с упором на прогрессивную ставку, применение прогрессивной ставки в России в различные периоды.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговое администрирование, прогрессивная ставка налогообложения, налоговая система.

Annotation. The article deals with the prospects of tax administration for the tax on personal income, its content and the types of tax rates. The analysis of foreign systems of taxation income of individuals with an emphasis on a progressive rate, the application of a progressive rate in Russia in different periods.

Key words: tax on personal income tax administration, a progressive tax rate, the tax system.

Налог на доходы физических лиц — прямой федеральный налог, являющийся одним из важнейших источников формирования доходной части бюджетной системы государства, непосредственно затрагивающий интересы всех слоев

экономически активного населения. Это один из основных налогов, который позволяет в максимальной степени реализовать основные принципы налогообложения, такие как справедливость и равномерность распределения налогового бремени.

Многие развитые страны уже на протяжении многих лет используют прогрессивную ставку налогообложения, а Россия все еще использует плоскую шкалу. Данная проблема уже много лет обсуждается на самых различных уровнях власти.

Большинство развитых стран используют прогрессивную ставку налогообложения физических лиц. Например, налоговая система Великобритании является одной из самых старых и успешно работающих в современном мире.

Налог на доходы физических лиц в Великобритании должны платить все резиденты страны. Доходы резидентов подлежат налогообложению, независимо от источника их возникновения. Налоговая база в Англии определяется как все доходы, заработанные с 6 апреля одного года по 5 апреля следующего.

Ставка подоходного налога в Великобритании является прогрессивной. В 2014-2015 налоговом году в силе следующие ставки налога:

Для дохода до £31 865 - 20%. Для дохода между £31 866 и £150 000 - 40%. Для дохода выше £150 000 - 45%. [По информации HM Revenue and Customs 17 апреля 2014 г.]

Соответственно, для общего облагаемого налогом дохода в размере £40000 первые £31865 будут облагаться налогом по ставке 20%, а оставшиеся £8135 (40000 - 31865) - по ставке 40%. [По информации HM Revenue and Customs 17 апреля 2014 г.]

В России, А.Кудрин, возглавляя Министерство финансов, называл плоскую шкалу главным достижением российской налоговой системы и уверял, что возврат к прогрессии снизит собираемость налога. Министр финансов А.Силуанов неоднократно заявлял, что собираемость подоходного налога резко упадет, если вместо действующих единых 13% ввести прогрессивную шкалу. А.Силуанов признает, что нынешняя система подоходного налога не учитывает разницу в доходах россиян. Эту разницу он предлагает компенсировать за счет имущественного налогообложения.

Сейчас на территории Российской Федерации действует единая ставка НДФЛ - 13%. [Глава 23 НК РФ]

Однако предпринимались попытки введения прогрессивной шкалы. Первая попытка была в конце октября 2013 года, внесен законопроект о прогрессивной шкале налогов на доходы граждан в Государственную думу РФ депутатом фракции «Справедливая Россия» Олегом Ниловым.

В Российской Федерации в октябре 2013 г. был представлен законопроект ФЗ № 576534-5 «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц». По мнению разработчиков законодательной инициативы, необходимость сокращения разрыва в доходах между самыми высоко и самыми низкооплачиваемыми категориями лиц, выравнивания доходов граждан, обеспечение принципов социальной справедливости говорит в пользу введения прогрессивной шкалы налогообложения на территории государства. Эта инициатива так и не получила поддержку в государственной думе.

Законопроект, предусматривающий внесение соответствующих поправок в Налоговый кодекс, разработал член фракции «Справедливая Россия» Олег Нилов.

Предполагается, что граждане, получающие больше 5 млн. рублей в год (примерно 400 тысяч в месяц), будут платить 18% подоходного налога. Те, у кого годовая зарплата выше 50 млн., отдадут 23%. И, наконец, зарабатывающие более

500 млн. перечислят в казну 28%. Для всех остальных НДФЛ останется на уровне 13%. При этом на доходы, полученные от предпринимательской деятельности, новые ставки распространяться не будут.

Прогрессивная шкала налогообложения НДФЛ уже применялась в самом начале становления налоговой системы новой России. Затем, с целью повышения собираемости налога был произведён переход к плоской шкале. Однако в Государственную думу постоянно поступают законопроекты о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, приводятся различные доводы как за, так и против. Сейчас этот вопрос остаётся спорным не только в нашей стране, но и во всём мире.

Формально прогрессивная шкала в законодательстве РФ уже существует, поскольку Налоговый кодекс определяет виды доходов, облагающихся как повышенной ставкой в 30-35%, так и пониженной в виде 9%. Суть предложений, связанных с отменой плоской шкалы НДФЛ состояла в полном изменении ставок налога, которое затронуло бы все категории населения России.

Плоскую шкалу подоходного налога ввели в 2001 г., чтобы «вытащить зарплату из конвертов и сделать её «белой».

Законопроекты о введении прогрессивной ставки налога поступают в Государственную Думу с периодичной регулярностью – в 2007 г. (предлагалось до 60 тыс.руб. месячного дохода налог не взимать; от 3,6 млн.руб. – установить ставку 30%), в 2009 г. (нижний 2%-предел для доходов до 10 тыс.руб. и верхний свыше 5 млн.руб. – 40%), в феврале 2010 г. (до 60 тыс.руб. – 5%; от 12 млн.руб. и 1 рубля – 3 млн. 834 тыс. + 45% от суммы, превышающей 12 млн.руб.), в августе 2010 г. , в июле 2011 г. (до 120 тыс.руб. дохода – 10%; свыше 2,9 млн.руб. – 849 тыс.руб. + 45% от суммы, превышающей 2,9 млн.руб.). Ни один из данных актов не принят.

Последнее предложение о внесении данных изменений было высказано депутатами «Справедливой России». Они предлагали ввести прогрессивную шкалу налогообложения по сверхвысоким доходам физических лиц. «Вместе с тем в нашем законопроекте предлагается ввести стандартный налоговый вычет по низким заработкам. То есть доходы до 4 тыс.руб. в месяц будут освобождены от налога. Таким образом, заработная плата граждан с доходом около прожиточного минимума либо полностью, либо значительная её часть будет освобождена от налога» - пояснила депутат О. Дмитриева. Законопроектом предлагалось облагать доходы свыше 3 млн. руб. в год по ставке 25 %, от 15млн.руб. до 30 млн. руб. - 35%, а свыше 30 млн. руб. - 50%. Граждан с доходами свыше 3 млн. руб. в год в нашей стране не больше 1%, но на них приходится 40% совокупных доходов физических лиц. По подсчетам доходы составили бы от 300 до 600 млрд. руб. в бюджет .

Между тем, как пояснили в профильном думском комитете по бюджету и налогам, отказ от пропорционального налогообложения в пользу прогрессивной шкалы увеличит затраты на администрирование.

Налоговый кодекс оговаривает, что при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога. Вместе с тем возникает вопрос в справедливости существующей системы и той, которую планируется ввести в действие.

Отмена плоской шкалы налогообложения сделает бедных беднее, инвесторов пугливее, судебные издержки выше. Недавно состоялось первое заседание экспертной группы «Сокращение неравенства и борьба с бедностью», посвященное подготовке предложений по актуальным проблемам стратегии социально-экономического развития России на период до 2020г. [Заседание экспертной группы от 03.04.2015] Одной из главных тем дискуссии стал вопрос о введении прогрессивного подоходного налога в России, призванного снизить уровень нера-

венства в доходах граждан. Многие эксперты в области изучения бедности разделяют эту идею. Но на это есть что возразить:

Прогрессивная шкала НДФЛ приведёт к тому, что богатые территории станут значительно богаче (НДФЛ поступает в региональные и местные бюджеты). Это усилит межрегиональную политическую напряженность, для снятия которой центру, возможно, придётся частично перевести НДФЛ в федеральный бюджет, что негативно скажется на развитии федерализма в России.

Плоская шкала налогообложения снижает административные и судебные издержки (даже в развитых странах они составляют около 5% от налоговых сборов). Введение прогрессивной шкалы потребует практически 100% охвата экономически активного населения обязанностью самостоятельно декларировать доходы. Очевидно, что рост затрат общества на налоговое администрирование вряд ли поспособствует улучшению материального положения наименее обеспеченных слоев населения.

Введение прогрессивной ставки НДФЛ приведёт к уклонению от налогов. Справедливость этого тезиса доказывается тем, что налоговая реформа 2000-х гг. привела к массовому выходу из тени доходов. После снижения предельной ставки НДФЛ поступления выросли на 0,7-0,8% ВВП. Более того, введение плоской шкалы привело к увеличению прогрессивности налогообложения за счёт того, что многие богатые граждане перестали уклоняться от уплаты налога. При повышении подоходного налога возможен обратный процесс: богатые люди начнут интенсивнее уклоняться от налогов, объём поступлений снизится, а основное налоговое бремя ляжет на средний класс. В результате при введении прогрессивной ставки НДФЛ налог с ростом доходов будет увеличиваться даже меньше, чем сейчас.

Прогрессивная шкала подоходного налога вносит более сильные искажения в функционирование рыночной экономики в виде увеличения безработицы, сокращения стимулов к труду и уменьшения инвестиций, нежели плоская шкала.

Единая ставка налога на доходы физических лиц на данном историческом этапе полностью оправдывает себя. Об этом на конференции «Состояние и перспективы экономического образования в РФ» заявил экс-министр финансов РФ Алексей Кудрин. [Пресс-центр Министерства Финансов] По его словам, до введения единой ставки подоходного налога значительные средства утаивались. Сейчас же многие ранее уехавшие из РФ спортсмены и ученые регистрируют свои доходы здесь и платят налоги в России.

По мнению Олега Нилова, автора поправок, подобная мера необходима для сокращения разрыва в доходах между самыми высоко- и низкооплачиваемыми работниками.

Перспективные направления развития государственной налоговой политики в 2016–2018 годах Концептуальные направления развития налоговой политики России на предстоящие 2 года были определены в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию РФ. Так, в среднесрочной перспективе необходимы: – дальнейшее упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом; – повышение качества налогового администрирования; – реализация мер по противодействию уклонению от налогообложения, в том числе с использованием офшорных юрисдикций; – завершение работы по внесению изменений в законодательство в части, касающейся налогообложения имущества (в первую очередь недвижимого) и повышения фискальной нагрузки на собственников престижного, дорогого имущества.

Список литературы и источников:

1 НДФЛ (<http://minfin.ru>)

2 Структура налоговой системы РФ (<http://www.nalog.ru>)

2 Налоговая система РФ, налоговое законодательство (<http://www.consultant.ru>)

3 Ставка по НДФЛ (<http://www.nalog.ru>)

4 Налоговая система Великобритании (<https://ru.wikipedia.org>)

6 Зорина Д.Е. Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (<http://edu.secna.ru>)

7 Полиевктова С.О (<http://fa.ru>)

8 Пресс-центр Министерства Финансов. Высказывания А. Л. Кудрина информационным агентствам от 22.03.2011года

А. ОПАЛЕНКО

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Аннотация. В данной статье дается оценка эффективности и совершенствования государственного финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, внутренний финансовый контроль, эффективность.

Annotation. This article assesses the effectiveness and improving the state financial control.

Key words: financial controls, internal financial controls, efficiency.

В настоящее время в России складывается новый тип государственности, но ни одна из острейших социально-экономических проблем не будет решена, ни о каком возрождении российской государственности не может быть и речи, пока не будет наведён должный порядок в бюджетно-финансовой сфере, пока системе государственного финансового контроля не будет придана надлежащая стабильность.

Поэтому эффективный и действенный финансовый контроль является необходимым условием сильной власти, важнейшим фактором государственного строительства. Для того чтобы управление финансовыми ресурсами было максимально эффективным, необходимо совершенствование государственного органа, как государственный финансовый контроль.

Государственный финансовый контроль служит одной из главных предпосылок качественного преобразования процесса управления экономикой в целом, ее развития и стабилизации. Финансовый контроль должен быть направлен на обеспечение развития общественного и частного производства, ускорение темпов модернизации промышленности, развитие научно-технического прогресса, повышение качества и объемов выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

И только специальные органы государственного контроля должны осуществлять свою деятельность в конкретных областях, являясь либо самостоятельными центральными органами исполнительной власти, либо крупными специализированными подразделениями федеральных министерств.

Важным вопросом является также определение органа, обладающего статусом высшего контрольного органа. Кроме того, необходимо четко определить статус органов государственного финансового контроля по отношению к органам аудиторского контроля, законодательно закрепив их приоритет в вопросах методологии финансового контроля.

Совершенствование финансового контроля должно осуществляться четко по следующим направлениям:

- создание методологических основ финансового контроля;

- более четко разделить сферы внешнего и внутреннего финансового контроля
- определения таких ключевых понятий, как вид, форма, методы контроля, создает трудности и разработке и применении нормативно-правовых актов;
- координация деятельности всех органов государственного финансового контроля;
- следует также законодательно определить: виды финансового контроля.

До сих пор не решен вопрос о необходимости разработки основополагающих правовых актов, таких как Федеральный закон о государственном финансовом контроле в РФ, о статусе контрольно-счетных органов.

В целях повышения эффективности расходования государственных средств перспективным направлением совершенствования контроля является переход к аудиту эффективности государственных расходов, который представляет собой направление деятельности контрольных органов, предполагающее анализ результативности и экономности использования государственных средств, оценку возможных резервов их роста и обоснованности расходования.

Пути развития системы ГФК в России представляются в следующем:

- формирование системной и завершенной нормативно-правовой базы;
- реформирование организационных структур;
- приведение методологической основы в соответствие с современными условиями;
- формирование системы процедур контроля;
- создание целостных научно-исследовательских и учебных баз, формирование системы кадрового обеспечения
- организация адекватной информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- материально-техническое и финансовое обеспечение функционирования контролирующих органов.

В настоящее время становится наиболее значимой проблема оценки эффективности деятельности государственных органов, в том числе и органов финансового контроля. Обычно в итогах проверок приводятся показатели результативности: общая сумма нарушений, отнесенных к категории «нецелевое использование бюджетных средств», общая сумма нарушений, отнесенных к категории «неэффективное использование бюджетных средств», общее число нарушений, «недопоступление платежей в бюджет и в государственные внебюджетные фонды», «неправомерное расходование денежных средств и материальных ценностей», и ряд других. Исходя из вышеуказанных абсолютных показателей, эффективность деятельности органов контроля определить невозможно [1].

В широком смысле такими целями для государственного финансового контроля будут: рост темпов развития экономики, обеспечение стабильности финансовой системы, увеличение доходной части федерального бюджета и экономия средств в его расходной части.

Конечный результат, то есть совокупность объективных последствий финансового контроля, – это главный критерий определения его эффективности. Получение данных о таком результате требует знания конкретного содержания деятельности контролирующего органа, реакции на его действия субъекта контроля, изменений, происходящих под влиянием контроля в управленческой деятельности.

Однако результаты финансового контроля будут неточными, если не учитывать сопровождающие проведение контроля затраты: длительность проверок, число участвующих в проверках лиц, различного рода расходы (на транспорт, командировки) при выезде на место и т.п. Затраты на проведение контроля могут

быть большими или меньшими и должны соизмеряться с его результатами. В этой связи одним из критериев эффективности финансового контроля является его экономичность.

Использование конкретных данных в расчетах показателей еще раз подтвердило несовершенство количественной оценки результатов проведения контрольной работы и невозможность на современной этапе без применения сложных математических расчетов использовать коэффициенты эффективности для различных структурных уровней контрольных органов. Предлагаемые теоретические и методические подходы к оценке эффективности государственного финансового контроля нуждаются в дополнительном осмыслении при использовании их в конкретной контрольной работе. Однако несомненно, что при их доработке они позволят существенно повлиять на повышение ответственности за результативность контроля и поднять на новую ступень эффективность деятельности ГФК.

Кстати, общераспространенная теория гласит что, ипотечный кризис США в 2007 г. был проявлением отрицательного эффекта финансового контроля. При запуске программы нестандартного ипотечного кредитования ставки по кредитам были низкими, цены же на недвижимость росли. Малообеспеченные слои населения были вовлечены в финансовые спекуляции, поскольку практически единственной возможностью вернуть кредит для них была продажа подорожавшего жилья. Когда цены на жилье поползли вниз, а ставки по кредитам в связи с увеличивающимися рисками поднялись, пирамида рухнула.

Список литературы и источников:

1. Уланова Н. К. Оценка эффективности финансового контроля 2015. – №10. – С. 816-820.

В. ВАСИЛИЦКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АПК**

Аннотация. В данной статье, мы проанализируем состояние малого и среднего бизнеса, а также выявим наиболее важные проблемы с которыми сталкиваются предприниматели. Рассмотрим ряд предложений, которые наиболее важны, для успешного инвестиционного кредитования предприятий малого и среднего бизнеса АПК.

Ключевые слова: инвестиционное кредитование, малый бизнес, средний бизнес, сельское хозяйство, ресурсы.

Annotation. In this paper, we analyze the state of small and medium business, as well as identify the most important problems faced by entrepreneurs. Consider a number of proposals that are most important for a successful investment crediting of enterprises of small and average business of agriculture.

Key words: investment crediting, small business, medium business, agriculture, resources.

В настоящее время возрастает значимость сельского хозяйства в масштабе страны, это связано с необходимостью обеспечения продовольственной безопасности, в случае повышения цен на продовольствие, при условии постоянно растущего спроса на сельскохозяйственную продукцию. Исходя из этого, актуальность данной темы заключается в изучении системы кредитования сельского хозяйства, позволяющей привлекать дополнительные финансовые ресурсы в эту сферу. Платёжеспособность предприятия сельскохозяйственного производства,

способность приобретать материальные ресурсы, всё это влияет на устойчивое положение экономики страны. Поэтому при возможном дефиците собственных источников финансирования, необходима разработка эффективных способов кредитования для обеспечения достаточными финансовыми ресурсами сельхоз товаропроизводителей.

Малые формы хозяйствования, в отличие от крупных предприятий, работают на малодоступном кредитном рынке, имеют меньшие возможности получения финансовых ресурсов. О недоступности кредитных ресурсов говорят 90% фермеров. На субсидии по кредитам расходуется порядка 40% аграрного бюджета. Но эти средства в основном опять идут крупному агропроизводству. Мегафермы набрали кредитов уже на 2 трлн. рублей. А малому агробизнесу достаются крохи – порядка 0,7 процента. Более того, кредиты дают, под огромный процент – в прошлом году они доходили до 20% и выше. Необходимо, чтобы Центробанк совместно с другими банками определил лимит на кредитование малого сектора АПК. Справедливой будет квота в 30%. Сейчас разработан новый механизм краткосрочного кредитования, который предусматривает выделение кредитов под 5% годовых и компенсацию банкам выпадающих доходов.

Недостаточно внимания уделяется комплексному подходу в развитии малого бизнеса на уровне регионов. Краснодарский край всегда был и по-прежнему остается территорией для успешного ведения бизнеса в сфере агропромышленного комплекса. Краснодарский край - важнейший сельскохозяйственный регион страны. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в крае составляет порядка 7,5 млн. гектаров. В 2015 году сельскохозяйственные организации занимали около 75% всех посевных площадей, на крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальных предпринимателей приходилось 21%, а на личные подсобные хозяйства населения всего – 5%. Действующая система стимулирования инвестиций в АПК в целом работает, но она не достаточна для реализации поставленных руководством страны и края задач по модернизации отечественной экономики.

Сегодня органы власти пытаются создать условия для устойчивого экономического роста, обеспечивают доступность кредитных ресурсов для хозяйствующих субъектов региона. Кредитование сельского хозяйства на Юге РФ за 2015 год выросло: на 9,8% до 70,289 млрд рублей. Следует заметить, что лидером роста стал Краснодарский край: за 9 месяцев хозяйства увеличили объемы привлеченных средств на 24,9% до 43,666 млрд рублей. На фоне общего снижения экономики АПК и сельское хозяйство стало драйвером роста финансового рынка, об этом заявили практически все опрошенные банкиры. Многие кредитные организации сумели нарастить свои портфели в корпоративном блоке именно благодаря кредитованию аграриев и переработчиков. «Россельхозбанк» увеличил объемы выдачи кредитов АПК в 2015 году, за 10 месяцев по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 45%. На проведение сезонно-полевых работ банк выдал 25 млрд рублей, на развитие животноводства - 6,6 млрд рублей, на инвестиционные проекты – 19,6 млрд рублей. Банк «Центр-инвест» за 9 мес. нарастил объемы кредитования малого бизнеса в сфере АПК на 6% по количеству выданных кредитов. При этом каждый третий кредит для АПК (28%) приходился на инвестиционные цели. Администрация Краснодарского края реализует специальные программы поддержки, активно взаимодействует с банковским сектором по вопросам кредитования. В отличие от краткосрочного кредитования, в инвестиционном около 60% средств приходится на кредитование сельхоз товаропроизводителей. Создание благоприятного инвестиционного климата и повышение объема инвестиций в сфере агропромышленного комплекса являются неотъемлемыми составляющими успешного функционирования отрасли в целом. Мы понимаем, что инвестиции не приходят сами по себе - для их привлечения необходима кропотливая работа,

направленная, в том числе, на прогрессивное развитие законодательного инвестиционного поля. Одним из приоритетных направлений работы сегодня является сохранение и развитие инвестиционной привлекательности АПК края в условиях влияния ряда фундаментальных внешнеэкономических факторов. За последние пять лет в отрасль привлечено инвестиций на сумму 146,3 млрд. рублей, при этом в сельское хозяйство вкладывается более 60% от общего объема инвестиций в АПК. В 2014 году было привлечено в отрасль 27,2 млрд. рублей, что на 7,0 % превысило уровень 2013 года (в сопоставимых ценах). В 2015 году объем инвестиционных вложений в агропромышленный комплекс края составил 30,5 млрд. рублей (с учетом индекса-дефлятора). В 2015 году успешно реализованы крупные инвестиционные проекты по строительству тепличных комбинатов, свиноводческого комплекса, мясомолочного комплекса с законченным циклом выращивания и первичной переработки продукции.

Для развития различных отраслей народного хозяйства на государственном уровне предусмотрен комплекс льгот: ставка 0% по налогу на прибыль организаций АПК, субсидирование процентных ставок по кредитам и взносов на страхование сельскохозяйственных рисков, возможность применения специального льготного налогового режима – единого сельскохозяйственного налога. В дополнение основная часть сельскохозяйственной продукции облагается налогом на добавленную стоимость по льготной ставке 10%. Но, несмотря на все перечисленные преимущества, в аграрном секторе экономики существует ряд ключевых проблем, препятствующих развитию АПК. Основным препятствием для развития и эффективной производственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса является отсутствие достаточного объема инвестиций, необходимых для технического и технологического переоснащения производства, расширения ассортимента и улучшения качества продукции, повышения ее конкурентоспособности. Решение данной приоритетной задачи в короткие сроки невозможно без реформирования системы государственной поддержки и совершенствования методов стимулирования инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе. В связи с этим необходимо искать принципиально новые подходы в оценке инвестиционных процессов и совершенствовать действующие методы стимулирования инвестиций в сельское хозяйство.

На мой взгляд, в связи с трудностями кредитования малых и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей; даже при нынешней господдержке, роста кредитования сельхозпроизводителей не происходит. Несмотря на предпринятые при участии уполномоченных по защите прав предпринимателей меры по снижению ключевой ставки ЦБ с 17% до 11%, стоимость кредитов по-прежнему очень высока, делая их недоступными для малого и среднего бизнеса. В нынешней ситуации, планируемые к 2020 году новые 14 тысяч фермерских хозяйств, вряд ли будут созданы, а если и будут, то их нормальное функционирование сомнительно. Только «крупные» кредиты на длительные сроки смогут обеспечить малый и средний бизнес необходимыми для сельскохозяйственного производства техникой, скотом, элитными сортами растений и др. Именно поэтому необходимо предусмотреть предоставление малым формам хозяйствования больше преференций, нежели остальным, например, закрепив максимальную кредитную ставку.

Также является целесообразным не отказываться от существующего механизма субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, усовершенствовав форму доведения субсидий по кредитам. Так, бюджетные средства на возмещение части процентной ставки целесообразно перечислять не на счет сельхоз товаропроизводителя, а напрямую кредитной организации, которая выдала кредит. При этом сельхоз товаропроизводитель должен будет возвращать в банк только сумму привле-

ченного кредита и ту часть затрат по уплате процентов, которая не возмещается из федерального и региональных бюджетов. Это позволит снизить финансовую нагрузку на производителей, им не придется отвлекать собственные средства на уплату всего объема процентных выплат и ожидать возмещения из бюджета.

Департамент экономического развития, инвестиций и внешних связей города Краснодара, предложил ряд своих мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и улучшению условий кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в сфере АПК. Всё ими предложенные программы очень важны для молодёжи Кубани, ведь именно она должна заботиться о процветании своего края во всех сферах экономики.

Рассмотрим, ряд предложений, которые наиболее важны, для успешного инвестиционного кредитования предприятий малого и среднего бизнеса АПК. Указанные предложения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Предложения по инвестиционному кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса АПК

Предложения по инвестиционному кредитованию	Результат внедрения
1. Сопровождение реализуемых инвестиционных проектов (молочное животноводство, овощеводство, плодоводство и др.), оказание практической, организационной и информационной помощи субъектам АПК в вопросах, касающихся инвестиционной деятельности с целью обеспечения привлечения инвестиций	Рост инвестиций в АПК
2. Возмещение части процентной ставки по кредитам, предоставленным малым формам хозяйствования	Увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования
3. Обеспечение согласованности поддержки субъектов инвестиционной деятельности с инвестиционными приоритетами, установленными в Стратегии социально-экономического развития муниципального образования город Краснодар до 2020 г.	Соблюдение принципов приоритетности при оказании мер поддержки субъектов инвестиционной деятельности
4. Оказание субъектам малого и среднего предпринимательства финансовых и информационных услуг	Повышение финансовой грамотности предпринимателей
5. Информирование организаций реального сектора экономики о действующих механизмах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (НО "Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края», НО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края», Программы ОАО «МСП Банка»)	Обеспечение доступности кредитных ресурсов для организаций реального сектора экономики

Таким образом, все вышеперечисленные программные мероприятия, рассчитанные на поддержку сельскохозяйственного производства в АПК Краснодарского края, будут способствовать росту объёмов производства сельскохозяйственной продукции и социальному развитию села, а также росту всей экономики в целом.

Список литературы и источников:

1. Бажан А.И. Реструктуризация в сфере кредитования малого бизнеса // деньги и кредит, 2010, № 4.
2. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Организационные и правовые основы» деятельности, М.-ОСЪ, 2011.
3. Блино А.О., Никитов А. Немалые трудности малого бизнеса // Российский экономический журнал,-2010,-№2.

4. Ворохалина. Финансово-кредитные механизмы регулирования малого бизнеса//Вопросы экономики, 2013, № 7.
5. Ибадова Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России: правовые аспекты - М.: Волтерс Клувер, 2011.
6. Каменская Т. В. Кредитная инфраструктура малого бизнеса; Дис. канд. экон. наук, Волгоград, 2011.

П. ГОФМАН

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

А. ПОЛЯНСКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

И.Н. ШАМРАЙ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. В статье рассмотрен процесс правового регулирования организации и деятельности коммерческих банков. Главной особенностью статьи является процесс ознакомления с обеспечением государственного регулирования банковской системы и её стабильности. Мы предполагаем, что рассмотрение нашей статьи поможет в решении насущных, актуальных проблем банковской системы, а так же привлечет внимание студентов и преподавателей.

Ключевые слова: банковская система, коммерческий банк, нормативное регулирование банковской деятельности.

Annotation. The article describes the process of legal regulation of organization and operation of commercial banks. The main feature of the article is the process of familiarization with the provision of state regulation of the banking system and its stability. We expect that the consideration and study of this article can help in solving urgent problems of the banking system. As well as attracts the attention of students and teachers.

Key words: banking system, commercial bank, standard regulation of bank activity.

Банковская система является составной и очень важной частью экономики любой страны. Коммерческие банки являются звеньями данной системы, составляющими, которые формируют ее. А именно процессы государственной правовой организации ее функционирования призваны обеспечить стабильность развития коммерческих банков, создать конкурентоспособную среду для их функционирования, не допустить в банковский сектор слабых элементов, которые могут негативно повлиять как на уровень доверия населения – основного потребителя банковских услуг, так и на общий уровень развития банковской системы, сдерживать ее развитие в процессы интеграции в мировое экономическое пространство. Негативные аспекты функционирования банковского сектора непременно приведут к ухудшению показателей функционирования экономики в целом. А поэтому, процесс правового регулирования организации и деятельности коммерческих банков является одним из самых влиятельных элементов надзора и контроля, который способен предотвратить негативное влияние на банковскую систему при его полном и разумном использовании. Все выше сказанное и обуславливает актуальность выбранной мной темы. Ведь стабильность развития банковской системы – приоритетная цель любого правительства в любое время, и сейчас, это не исключение.

Почти все теоретические аспекты процессов правового регулирования и деятельности коммерческих банков раскрыты с помощью банковских норматив-

но-правовых актов, а именно в федеральных законах «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [1], «О банках и банковской деятельности» [2].

Коммерческие банки должны работать в соответствии с общим и специальным банковским законодательством. Их деятельность контролируется центральным банком и другими регулирующими органами; кредитные организации должны соблюдать экономические нормативы, устанавливаемые центральным банком. На осуществление кредитных операций они должны получать специальное разрешение (лицензию) Банка России.

Коммерческий банк осуществляет следующие основные *банковские операции*:

- привлечение денежных вкладов (пассивные операции);
- предоставление кредитов и создание платежных средств (активные операции);
- осуществление расчетов между клиентами.

Выполнение этого комплекса операций можно считать определяющим экономическим признаком банка.

Деятельность коммерческих банков в своей основе имеет обширную нормативно-правовую базу, которая включает в себя федеральные законы, указы, инструкции и положения Российской Федерации.

В банковском праве выделяются общие и специальные законы.

В качестве *общих законов* можно рассматривать Гражданский Кодекс Российской Федерации, Закон «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», «О государственной регистрации юридических лиц» и т.д. Вышеуказанные законы устанавливают общие правила о сделках и договорах, их формах, условиях и порядке заключения, основания ответственности в банковских отношениях.

В качестве *специальных банковских законов* выступает Закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности» и Закон № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации».

Некоторые составляющие банковского законодательства Российской Федерации:

1. Федеральные законы:

- Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 г.
- Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10.07.2002 г.
- Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10.12.2003 г.
- Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» № 40-ФЗ от 14.10.1999 г.
- Федеральный закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30.12.2004.
- Федеральный закон «О ценных бумагах» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г.
- Федеральный закон «О национальной платёжной системе» № 161-ФЗ от 27.06.2011.

2. Положения Банка России:

- Положение ЦБ РФ «О безналичных расчётах в Российской Федерации» № 2-П от 03.10.2002.
- Положение ЦБ РФ «Положение о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками» № 39-П от 26.06.1998.
- Положение ЦБ РФ «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» № 215-П от 10.02.2003.

- Положение ЦБ РФ «Положение о порядке осуществления безналичных расчётов физическими лицами в РФ» № 222-П от 01.04.2003 и др.

3. Инструкции Банка России:

- Инструкция ЦБ РФ «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)» № 28-И от 14.09.2006.

- Инструкция ЦБ РФ «Об особенностях регулирования деятельности банков, создающих и имеющих филиалы на территории иностранного государства» № 76-И от 24.08.1998.

- Инструкция ЦБ РФ «О порядке определения массы драгоценных металлов и драгоценных камней и исчисления их стоимости в Банке России и кредитных организациях» № 94-И от 30.11.2000.

- Инструкция ЦБ РФ «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями ЦБ РФ» № 105-И от 25.08.2003.

- Инструкция ЦБ РФ «Об организации инспекционной деятельности Центрального Банка Российской Федерации» (без приложения) № 108-И от 01.12.2003 г.

- Инструкция Банка России от 03.12.2012 №139-И (ред. от 30.11.2015) «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 г. №26104) и др.

В соответствии со ст. 62 Закона о Банке России в целях обеспечения устойчивости кредитных организаций ЦБ РФ может устанавливать следующие обязательные нормативы [1]:

1) максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков устанавливается в процентах от размера собственных средств (капитала) коммерческого банка и не должен превышать 25% размера собственных средств;

2) максимальный размер крупных кредитных рисков – это отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств (капитала) кредитной организации, которое выражается в процентах. Крупным кредитным риском является сумма кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающая 5% собственных средств (капитала) кредитной организации. Максимальный размер крупных кредитных рисков допускается превышать не более 80% от размера собственных средств (капитала);

3) нормативы ликвидности кредитной организации определяются как отношение:

- её активов и пассивов с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов и других факторов;

- её ликвидных активов (наличных денежных средств, требований до востребования, краткосрочных ценных бумаг, других легко реализуемых активов) и суммарных активов.

4) нормативы достаточности собственных средств (капитала) определяются как отношение размера собственных средств (капитала) коммерческого банка и суммы его актива по уровню риска.

5) размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков. Банк России регулирует размеры и порядок учета открытой позиции кредитных организаций по валютному, процентному и иным финансовым рискам;

6) минимальный размер резервов, создаваемых под риски. Банк России определяет порядок формирования и размер образуемых до налогообложения резервов кредитных организаций для покрытия возможных потерь по ссудам, валютных, процентных и иных финансовых рисков, гарантирования возврата вкладов граждан в соответствии с федеральными законами;

7) нормативы использования собственных средств (капитала) кредитной организации для приобретения акций (долей) других юридических лиц. Размер норматива использования собственных средств (капитала) для приобретения акций (долей) других юридических лиц не может превышать 25% размера собственных средств (капитала) банка.

8) максимальный размер предоставленных кредитов, банковских гарантий и поручительств своим участникам (акционерам), определяется в процентах от собственных средств (капитала) банка и не может превышать 50%.

Банки обязаны ежедневно соблюдать установленные ЦБ РФ обязательные экономические нормативы. Банк России может применять к банкам принудительные меры воздействия в случае несоблюдения ими установленных обязательных экономических нормативов в совокупности за шесть и более операционных дней в течение любых 30 последовательных операционных дней.

Так же законом регулируются ряд этапов открытия банка, его функционирования и его ликвидация. Строгое регулирование коммерческих банков и их деятельности согласовано с централизованным управлением деятельности коммерческих банков со стороны Центрального банка. Такая строгость управления обусловлена необходимостью самой сущности всей банковской системы; она зафиксирована в банковском законодательстве и предусматривает нормирование, страхование, ограничения и контроль.

Таким образом, цель централизованного управления состоит в том, чтобы с помощью закреплённых в нормах права экономически обоснованных требований (пруденциальных нормах), обеспечить стабильность и надёжность как отдельного коммерческого банка, так и всей банковской системы, обнаружить возникновение проблем в коммерческом банке на ранней стадии, обострение которых может вызвать банкротство банка, а также защитить интересы клиентов коммерческого учреждения.

Таким образом, мы выяснили нормативную подоплеку государственного надзора за деятельностью коммерческих банков. Банковским учреждениям необходимо учесть зарубежный опыт организации предоставления качественного обслуживания и использовать соответствующие системы предоставления услуг в своих учреждениях. Это даст возможность укрепить свои позиции в сфере качественного обслуживания, ведь российским банкам есть над чем работать, поскольку время не стоит на месте и останавливаться на достигнутом ни в коем случае нельзя из-за того, что с каждым днем требования клиентов возрастают.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016 г.).
2. Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016 г.).
3. Гражданский кодекс РФ №230-ФЗ / №51-ФЗ, принят 30 ноября 1994 г. (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016 г.)
4. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 30.11.2015) «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 №26104)

Л.Г. ГЕВОРКЯН
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»
Н.А. ШИШКИНА
старший преподаватель кафедры экономики
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

МИКРОКРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: РОЛЬ, ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ, ПОТЕНЦИАЛ

Аннотация. В данной статье раскрываются вопросы связанные, с микрокредитными организациями. В статье были рассмотрены история развития, потенциал, минусы и плюсы микрокредитования.

Ключевые слова: микрокредит, микрофинансирование, микрофинансовые организации.

Annotation. In this article connected questions, with microcredit institutions reveal. In article has been considered development history, potential, minuses and pluses of microcredit.

Key words: microcredit, microfinancing, microfinancial organizations.

Среди современных реалий на рынке кредитных ресурсов для населения страны все большую популярность приобретают компании микрокредитования.

Микрокредит - займ небольшой суммы денег, как правило, на короткий промежуток времени, в среднем от месяца до полугода.

С начала 1990-х годов этот вид деятельности распространился, а термин стал популярным после выдвижения благовидной гипотезы о том, что микрокредиты позволяют очень бедным людям стать микропредпринимателями и тем самым добиться финансовой независимости и устойчивости. Генеральная Ассамблея Организации Объединённых Наций даже объявила 2005 год Международным годом микрокредитования. Однако не все эксперты убеждены в справедливости подобной теории, утверждая, что не могут найти её подтверждения в своих исследованиях.

Концепцию микрокредитования разработал профессор экономики Мухаммед Юнус, уроженец Бангладеш, получивший образование в США. В 1974 году он активно включился в борьбу с голодом в своей родной стране, одной из самых бедных в мире. Первый микрокредит он выдал из собственного кармана: 27 долларов он дал 10 женщинам, которые изготавливали мебель из бамбука. Мухаммед Юнус обнаружил, что даже незначительный кредит способен сыграть решающую роль в жизни бедняка. Обычные банки же на тот момент не были заинтересованы в кредитовании небогатых предпринимателей именно из-за высоких рисков невозврата средств.

В 1983 году Юнус основал банк «Граммин», который иногда также называют «Грамминским банком». С момента основания банк выдал более 4 миллионов кредитов, общая сумма которых превысила 5 миллиардов долларов. Помимо микрокредитов «Граммин» выдавал также жилищные, сельскохозяйственные и хозяйственные кредиты, принимал вклады. Около 96% получателей микрокредитов банка – женщины.

Успешность данной модели вдохновила финансистов из многих других развивающихся и даже развитых стран, включая США. Многие (но не все) проекты по микрокредитованию ориентированы специально на женщин, поскольку последние, по мнению разработчиков таких проектов, диспропорционально страдают от бедности и несут на себе большую часть расходов по содержанию семьи, в особенности, когда речь идёт о неполных семьях. Около 96% микрокредитов «Грамина» были выданы женщинам.

По сведениям Международного банка, в мире уже насчитывается более 7 тысяч микрофинансовых организаций, которые обслуживают около 16 миллионов человек в развивающихся странах и странах третьего мира. В ноябре 2002 года более 2 тысяч делегатов из 100 стран собрались в Нью-Йоркена так называемый «Саммит по микрокредитованию». «Саммит» поставил цель к 2005 году охватить микрокредитованием 100 миллионов беднейших семей мира. Поддержку в достижении этой цели оказал и оказывает ряд известных политиков и финансовых институтов. С 2005 года инициативу микрокредитования начала активно поддерживать ООН.

Движение микрокредитования имеет критиков, которые утверждают, что в некоторые программы микрокредитования заложен чрезмерный процент по кредиту. Также существуют опасения, что деньги для микрокредитования будут выделяться за счёт других необходимых гуманитарных программ в области здравоохранения, образования и очистки питьевой воды. Кредитные программы могут помочь небогатым людям улучшить своё материальное положение, но они не способны удовлетворить потребность в инфраструктуре и других базовых социальных услугах.

Выделяют следующие проблемы микрокредитования:

- ставки по микрокредитам высоки;
- практика показывает, что микрокредитование так и не доходит до беднейших;
- микрокредиты могут вызвать у заемщиков зависимость;
- микрокредит может дать толчок к финансовому благополучию, но без старания заемщика успех может быть недолгим.

Российский Микрофинансовый Центр был создан в 2002 году при поддержке Агентства США по международному развитию. Существенная часть клиентов микрофинансовых организаций – индивидуальные предприниматели. В России рынок микрофинансирования условно разделен на три группы: займы малому бизнесу, потребительские займы и «займы до зарплаты».

Спрос на микрокредиты активно растет. На начало 2008 года в России было зарегистрировано уже более 2000 небанковских микрофинансовых организаций, предоставляющих микрозаймы предпринимателям. При этом существующее предложение перекрывало потребность всего лишь на 10%, в последующем году ожидалось увеличение спроса на 30-50%.

Сегодня рынок микрокредитования активно развивается. Существуют нормально-правовые акты, регулирующие деятельность субъектов, к микрозаймам прибегают как физические, так и юридические лица. При этом по объемам займов лидируют Москва и Московская область.

В законодательстве вводятся следующие определения микрофинансовая организация и микрозаем. Микрофинансовая организация - юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Микрозаём - заём, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей один миллион рублей.

Микрокредитование в России регламентируется следующими документами:

- Приказ Минфина России от 03.03.2011 N 26н «Об утверждении Порядка ведения государственного реестра микрофинансовых организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.05.2011 N 20891);

- Постановление Правительства РФ от 29.08.2011 N 717 «О некоторых вопросах государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации» (вместе с «Положением о Федеральной службе по финансовым рынкам»);

- Приказ Минфина России от 30.03.2012 N 42н «Об утверждении числовых значений и порядка расчета экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для микрофинансовых организаций, привлекающих денежные средства физических лиц и юридических лиц в виде займов» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.05.2012 N 24300).

По данным Национальной ассоциации участников микрофинансового рынка (НАУМИР), ежегодная потребность в микрозаймах в России 250—300 млрд рублей. На 2010, общий портфель микрокредитов оценивается в 22-23 млрд рублей, то есть удовлетворяется лишь 14 %.

Активно развивается микрокредитование и в Казахстане. В Западно-Казахстанской области завершился пилотный проект по поддержке микрокредитных организаций «Улучшение благосостояния населения через развитие микрокредитных организаций и усиление их потенциала в работе с предпринимателями из числа женщин и молодежи Бурлинского района Западно-Казахстанской области», реализованный компанией «Би Джи

Казахстан», ТОО «Центр поддержки микрокредитных организаций» и Программой ЕБРР по поддержке малого бизнеса.

Поддержка бизнеса в Казахстане обозначена как одно из важнейших направлений основного политического курса государственной Стратегии «Казахстан-2050». Казахстанское предпринимательство призвано стать движущей силой национальной экономики. В этом ключе особенно важным является комплексный подход к поддержке предпринимательской инициативы, в том числе - обучение потенциальных предпринимателей и готовность финансовой инфраструктуры к финансированию бизнес-идей.

Этот проект является примером оптимальной модели комплексной поддержки предпринимательской инициативы. Данный проект подтвердил, что микрокредитные организации имеют большой потенциал развития и являются основным звеном финансовой инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Систематизирует основные плюсы и минусы микрокредитования.

Несомненным плюсом является то, что для оформления микрокредитования требуется минимальный пакет документов (чаще всего достаточно одного паспорта), проверка занимает небольшое количество времени или же не проводится вообще, не требуется подтверждения официального трудоустройства и прочее, за счет чего экономится много времени и сил при оформлении.

В тоже время, именно из-за отсутствия у кредитных организаций требования подтверждения платежеспособности заемщика, ставки по микрокредитам просто огромные - в год доходит до 730%, ведь зачастую ставка насчитывается на каждый день пользования кредитом и находится в пределах 2%. А в случае, если платеж будет просрочен, заемщику выставляются дополнительные высокие штрафные санкции за каждый день.

К тому же, при обращении за микрокредитом возможно попасться в руки к мошенникам, которые предлагают в виде залога оставить автомобиль, ювелирные украшения или даже паспорт. После выплаты вернуть имущество достаточно проблематично, а на паспорт может быть оформлен не один большой кредит в банках.

Отдельным минусом микрокредитных организаций является зачастую излишне активная работа коллекторов и прочих специалистов по «выбиванию» долгов.

Существует несколько вариантов получения микрокредита: в офисе финансовой организации, предоставляющей такие услуги, путем доставки агентом денег прямо домой, онлайн - на кошелек (kiwi, webmoney и прочие), на банковский счет, а также на банковскую карту. В микрокредитных организациях можно не только брать займы, но и вкладывать в них деньги под высокий процент. Также инвесторам стоит обратить внимание на кредитные кооперативы, зарабатывающие на микрокредитах.

Спрос на микрокредиты активно растет. На начало 2008 года в России было зарегистрировано уже более 2000 небанковских микрофинансовых организаций, предоставляющих микрозаймы предпринимателям. При этом существующее предложение перекрывало потребность всего лишь на 10%, в последующем году ожидалось увеличение спроса на 30-50%.

Сегодня рынок микрокредитования активно развивается. Существуют нормально-правовые акты, регулирующие деятельность субъектов, к микрозаймам прибегают как физические, так и юридические лица.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. М. Терновых Микрокредитование по-русски: 732 % годовых. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/> (Дата обращения 21.04.2016)

Е. БУРЯКОВА

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ И КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие и суть ипотечного кредитования. История возникновения ипотечного кредита в мире и в России. Рассмотрены требования необходимые при составлении договора об ипотечном кредитовании. Указаны субъекты и объекты данного кредитования.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ссудный капитал, кредитор, заемщик.

Annotation. This article deals with the concept and essence of mortgage lending. The history of the mortgage in the world and Russia. The requirements necessary for drawing up the contract of mortgage lending. Shown subjects and objects of lending.

Key words: mortgage credit, loan capital, creditor, borrower.

Тема ипотечного кредитования является очень актуальной, ведь большая часть населения нашей страны не может самостоятельно приобрести квартиру, поэтому пользуется ипотекой. Ипотека несет в своем содержании две составляющие - экономическую и правовую.

В экономическом отношении ипотека - это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации проектов.

В правовом отношении ипотека - залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита, когда имущество остается в руках должника. Ипотечное кредитование - это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья. Ипотечный

кредит - один из самых древних видов кредита. Объективной основой его появления и развития стало выделение частной собственности на землю и другую недвижимость, которую можно было закладывать с целью получения ссуды. Недвижимое имущество во все времена считалось самым надежным видом обеспечения займа. Ипотечный кредит возник в Древней Греции и Древнем Риме, где крупные землевладельцы ростовщики предоставляли ссуды мелким крестьянам под залог их земельных участков. Закладывались и сами Личности заемщиков вместе с землей, в результате чего крестьяне зачастую становились собственностью кредиторов, превращаясь в их рабов.

В России об ипотеке начали говорить в 1993 году, когда появился президентский указ «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы»

Привлекательность ипотечного кредитования обусловлена рядом специфических особенностей недвижимости как физического ресурса и как экономического актива, т.е. привлекательностью недвижимости как объекта кредитования.

Необходимо выделить следующие особенности недвижимости как физического ресурса:

- стационарность, прочная связь с землей или неподвижность (не перемещаемость);
- уникальность и разнородность объектов недвижимости как объектов кредитования;
- ограниченность числа объектов, вытекающая из ограниченности земли;
- долговечность объектов недвижимости и длительность их создания.

Кроме того, нужно учитывать некоторые особенности недвижимости как финансового актива:

- необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций;
- неравномерные денежные потоки, связанные с состоянием объектов недвижимости в разные периоды их формирования и функционирования;
- необходимость в связи с этим в квалифицированном управлении, поскольку недвижимость довольно сложный актив для инвестора;
- возможность разделения юридических прав;
- сложность и гибкость системы финансирования;
- сохранность инвестируемых средств;
- присущие только данному активу определенные виды рисков и др.

В финансировании операций с недвижимостью, в отличие от других видов инвестиций, достаточно широко привлекаются и средства населения, которое в целом является более платежеспособным, чем государство и предприятия, находящиеся в достаточно плачевном финансовом состоянии.

В качестве источников финансирования инвестиций в недвижимость могут быть использованы собственные или заемные средства, причем последние могут быть получены от различных финансово-кредитных институтов на различных условиях. Сложность условий финансирования связана и с необходимостью учета фактора времени осуществления финансирования, методов расчета процентов по кредитам.

Ипотечный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере недвижимости, связанное с предоставлением денежных ресурсов на условиях возвратности, срочности, платности.

Ипотечный кредит - не только специфический тип сделки, он выражает определенные отношения между экономическими субъектами, являющимися участниками ипотечного процесса (частными лицами, фирмами, финансовыми институтами, синдикатами в сфере недвижимости, строительными и

девелоперскими компаниями, государственными учреждениями и др.).

Заключение договора об ипотеке между банком и заемщиком является обязательным условием ипотечного кредитования. В договоре должны быть указаны предмет ипотеки, его оценочная стоимость, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспеченного ипотекой. В нем должны быть указаны идентификационные признаки предмета ипотеки (при ипотеке земельного участка к договору должна быть приложена копия чертежа границ этого участка, выданная соответствующим комитетом по земельным ресурсам и землеустройству); его оценочная стоимость, причем оценочная стоимость земельного участка не может быть установлена ниже его нормативной цены; право, в силу которого закладываемое имущество принадлежит залогодателю; орган государственной регистрации, зарегистрировавший это право, и другие сведения. Договор об ипотеке (а также последующие существенные изменения и дополнения к нему) заключается в письменной форме и во всех случаях подлежит нотариальному удостоверению, а также государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Несоблюдение указанных требований влечет недействительность договора об ипотеке.

Договор об ипотеке должен обязательно заключаться в форме, предусмотренной российским законодательством, независимо от того, заключен он в России или за ее пределами.

Субъектами ипотечного кредитования являются: ипотечный кредитор, заемщик (собственник недвижимости), инвестор, специализированные посредники, правительство. В качестве инвесторов могут выступать другие кредитные и финансовые организации, страховые компании, пенсионные фонды, а также население. Каждый из участников ипотечного рынка имеет свои собственные цели, и только при согласовании интересов всех участников система ипотечного кредитования достигает своего наилучшего развития

Кредитор - банк (кредитная организация) и иные юридические лица, предоставляющие заемщикам в установленном законом порядке ипотечные кредиты (займы). Основными функциями кредитора являются: предоставление ипотечного кредита на основе оценки кредитоспособности и платежеспособности заемщика в соответствии с требованиями и условиями кредитования; оформление кредитного договора (договора займа) и договора об ипотеке; обслуживание выданных ипотечных кредитов. По договору об ипотеке жилья кредитор становится залогодержателем, что дает ему возможность в случае неисполнения заемщиком обязательств по кредитному договору получить удовлетворение своих денежных требований к должнику из стоимости заложенного жилого помещения преимущественно перед другими кредиторами залогодатель.

Заемщик - лицо, заключившее кредитный договор с банком или договор займа с юридическим лицом (некредитной организацией) и берущее кредит под залог жилой или коммерческой недвижимости. Для получения ипотечного кредита необходимо обладать средствами в объеме не менее 20-30 процентов от стоимости объекта недвижимости и иметь доходы, позволяющие в течение всего срока выплачивать равными ежемесячными платежами основной долг и проценты по нему.

Ипотечное агентство - является основным элементом самофинансируемой системы ипотечного кредитования. Агентство выкупает у банка закладные и выпускает ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Средства от продажи ценных бумаг идут на выдачу новых кредитов, таким образом, создается система рефинансирования ипотечных кредитов. В задачи агентства входит выкуп у кредиторов закладных или прав требования по ипотечным кредитам, формирование первичных ипотечных активов, эмиссия и размещение ипотечных

ценных бумаг на финансовых рынках.

Обеспечением эмиссионных ипотечных ценных бумаг являются сформированные специальным образом пулы закладных или ипотечных кредитов.

Инвесторы - юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Главным образом это институциональные инвесторы, такие как паевые и пенсионные фонды, страховые компании, банки, портфельные управляющие.

Элементами подсистемы являются второстепенные субъекты ипотечной системы:

Риэлтерская компания - профессиональный посредник на рынке недвижимости, оказывающий услуги по поиску объектов, оформлению договоров и подготовке пакета документов, необходимого для предоставления в банк.

Оценочная компания - необходима для определения рыночной и ликвидационной стоимости объектов недвижимости, являющихся предметом залога.

Ипотечный кредит можно получить для таких целей как:

- приобретение готового жилья;
- приобретение земельного участка, на котором расположен жилой дом или планируется его строительство;
- оплата договора на строительство жилья (или участия в строительстве жилого дома или квартиры). В этом случае залогом по кредиту будет приобретаемая недвижимость или права по договору на строительство жилья.

Ипотечные кредиты также могут быть нецелевыми и предоставляются:

- под залог принадлежащей заемщику недвижимости и могут быть использованы на любые нужды.
- для погашения ранее полученного ипотечного кредита (иногда банки называют это рефинансированием кредита).

Объектами ипотечного кредитования являются:

- земельные участки;
- жилые помещения, т.е. квартиры, дома, коттеджи, дачи, здания и сооружения предприятий, занятых в социальной сфере;
- офисные помещения, торговые центры, отдельные магазины и другие объекты сервисного обслуживания коммерческой деятельности;
- производственные помещения - склады, заводские здания и научно-исследовательские институты, объекты энергетики, гаражи и другие помещения производственного назначения.

Ипотечные кредиты классифицируются по различным признакам, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Классификационные признаки ипотечного кредитования

Признаки ипотечного кредитования	Характеристика признака
По объекту недвижимости	<ul style="list-style-type: none">- земельные участки;- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;- воздушные, морские суда, суда каботажного плавания и космические объекты;

	- объекты незавершенного строительства.
По целям кредитования	<p>- приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом;</p> <p>- на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);</p> <p>- строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций.</p> <p>Данное кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения его предыдущего этапа.</p>
По виду кредитора	<p>- банковские;</p> <p>- небанковские.</p>
По виду заемщиков	<p>- как субъектов кредитования:</p> <p>а) кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям</p> <p>б) кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;</p> <p>- по степени аффилированности заемщиков кредиты могут предоставляться:</p> <p>а) сотрудникам банков;</p> <p>б) сотрудникам фирм - клиентов банка;</p> <p>в) клиентам риэлтерских фирм, клиенты;</p> <p>г) лицам, проживающим в данном регионе;</p> <p>д) всем желающим</p>
По способу рефинансирования	Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключены в способе рефинансирования выдаваемых кредитов
По срокам кредитования	До 35 лет
По способу амортизации долга	<p>- постоянный ипотечный кредит (предусматривает периодические равновеликие выплаты, т.е. заемщик ежемесячно выплачивает равную сумму, часть которой идет на погашение кредита и часть - на уплату начисленных за месяц процентов. Проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту);</p> <p>- кредит с переменными выплатами;</p> <p>- кредит с единовременным погашением согласно особым условиям</p>
По виду процентной ставки	<p>- кредит с фиксированной процентной ставкой (предусматривает равновеликие платежи в счет погашения основной суммы долга, а также выплаты процентов на непогашенный остаток, суммы процентов изменяются);</p> <p>- кредит с переменной процентной ставкой (процентная ставка меняется в зависимости от изменения ситуации на денежном рынке: по индексу государственных ценных бумаг или другому финансовому индексу, с установлением максимального уровня ставки процента</p>
По возможности досрочного погашения:	<p>- с правом досрочного погашения;</p> <p>- без права досрочного погашения;</p> <p>- с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.</p>
По степени	Сумма может составлять от 50% до 100% стоимости

обеспеченности (величине первоначального платежа)	заложенного имущества. Кроме того, ипотечные кредиты могут быть: - обычные и комбинированные (выдаваемые несколькими кредиторами); - субсидируемые и выдаваемые на общих условиях
---	---

Специфическими чертами ипотечного кредитования являются:

- Ипотека, как и всякий залог, является способом обеспечения надлежащего исполнения другого (основного) обязательства - займа или кредитного договора, договора аренды, подряда, возмещения вреда, рассрочки платежа при заключении соответствующего договора купли - продажи и т.д. Следовательно, ипотека зависит от этого основного обязательства, так как вне его она теряет смысл.

- Недвижимость всегда является предметом ипотечного кредитования. К недвижимому имуществу относятся земельные участки, а также все, что с ними связано: квартиры, жилые дома, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат, дачи, гаражи, коттеджи, расположенные на территории Российской Федерации.

- Предмет ипотеки остается во владении должника. Последний, остается собственником, пользователем, фактическим владельцем этого имущества.

- Договор кредитора и должника об установлении ипотеки оформляется специальным документом - закладной, которая также подлежит нотариальному удостоверению и государственной регистрации. Под закладной понимают контракт, согласно которому одна сторона принимает право собственности (владения) на недвижимость от другой стороны в качестве обеспечения возврата долга с таким условием, что после погашения долга собственность (владение) возвращается должнику. Таким образом, закладная - это юридический документ, подтверждающий, что в качестве обеспечения кредита выступает конкретный объект недвижимости. Также ипотека означает не только ипотечные кредиты в виде банковской ссуды или закладной, но и рынок ипотечных ценных бумаг. Последний позволяет иметь долгосрочные ресурсы в виде государственных денег или собственного капитала банков, но главным образом мобилизуя инвестиционный капитал. Кредит по ипотеке самый долгосрочный - от 5 до 20-35 лет - и имеет, как правило, сравнительно низкие процентные ставки. Ипотека дает возможность предпринимателю увеличить долю производительно используемого свободного капитала, увеличивать капитальные затраты на возведение современных производственных построек и сооружений; землевладельцам - финансировать покупку дополнительных участков земли; физическому лицу - улучшать свои жилищные условия, покупать новое или дополнительное жилье.

Список литературы и источников:

1. Федеральный закон от 16 июля 1998г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 11.11.2003 № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (с изм. и доп., внесенными Федеральным законом от 29.12.2004 № 193-ФЗ
3. «Стратегия развития ипотеки» - утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2014г. №2242-р.
4. Горемыкин, В.А. Ипотечное кредитование: учебник /В.А. Горемыкин. - М.: МГИУ, 2007. - 368с.
5. Косарева Н.Б., Страйк Р., Развитие ипотечного жилищного кредитования в России – М.: Институт экономики города, 1994.
6. Тавасиев А. М. Мазурина. Ю. Бычков В. П. Банковское кредитование: учебник / под ред. Тавасиева А. М. М. : Инфра-М, 2012. С. 656.

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ, СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА

Аннотация. В работе представлена классификация страхования, ее сущность и необходимость в устойчивом развитии организации. Описаны понятия финансовых рисков предприятия и необходимость их страхования.

Ключевые слова: страхование, страховая деятельность, страхователь, страховщик, страховой взнос (страховая премия), финансовый риск, финансовый риск, страхование финансовых рисков.

Annotation. the classification of insurance, its essence and the need for sustainable development of the organization. It describes the concept of enterprise financial risk, financial risk insurance.

Key words: insurance, insurance activity, insurant, insurer, insurance premium, financial risk, insurance of financial risks.

Любая финансовая деятельность связана с риском, с потерей финансов предприятия. Поэтому вопросы страхования финансовых рисков приобретают все большую актуальность.

Цель статьи заключается в определении главных направлений развития и особенности страхования финансовых рисков как важной сферы хозяйственной деятельности и одного из факторов экономического роста.

Задачи:

- понять сущность страхования, страхования финансовых рисков;
- классифицировать виды страхования;
- раскрыть все плюсы и минусы страхования.

В процессе деятельности любой хозяйствующий субъект подвержен финансовым рискам, вызванным изменяющимися факторами как внутренней, так и внешней среды. Поэтому любая организация стремится обезопасить себя от негативного воздействия рисков, способных помешать ее устойчивому развитию. Для минимизации возможных дополнительных расходов или убытков от наступления негативных событий, компании стремятся спрогнозировать вероятность наступления таких событий, оценить возможный ущерб, принять соответствующие меры по минимизации финансовых рисков.

К финансовым рискам, так же угрожающим производственным предприятиям, можно также отнести риск наступления косвенного финансового ущерба (неполучения или недополучения прибыли) в результате наступления страхового события - остановки производства (торговли) из-за утраты, повреждения застрахованного имущества. Финансовые риски косвенно связаны с имущественным страхованием и распространяются в основном на финансово-кредитную и биржевую сферы. При этом есть одно исключение: к финансовым рискам можно отнести риск неплатежа по потребительскому кредиту, где одним из субъектов страхования может являться физическое, а не юридическое лицо. Существует много связанных с финансово-кредитной сферой рисков, которые нельзя в полной мере отнести к финансовым рискам. Таковы, например, риски убытков, вызванных[4]:

- мошенничеством банковских служащих;
- принятием банком фальшивых денежных знаков;
- подделкой или утратой различных ценных бумаг;

- подделкой чеков, векселей, кассовых ордеров;
- кражей, уничтожением или повреждением находящихся в помещении банка денежных знаков, драгоценных камней, металлов, ценных бумаг, страховых полисов, бухгалтерских книг.

Названные риски, хотя и связаны с финансово-кредитной сферой, относятся скорее не к финансовым, а к имущественным, но их страхование имеет большое значение для коммерческих банков и должно получить широкое распространение.

Возникновение страховых отношений – в первую очередь, рискованный характер общественного производства. Хозяйствующие субъекты осуществляют свою деятельность в условиях, при которых всегда существует вероятность наступления определенных событий, результатом которых может быть убыток или финансовая несостоятельность субъекта. В связи с этим необходимо создание системы финансовых гарантий, обеспечивающей возмещение ущерба в случае наступления событий, способных негативно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Под страхованием понимаются отношения по защите интересов физических и юридических лиц Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.[2]

Правоотношения сторон в области страхования регулируются гл. 48 ГК РФ и Законом РФ от 27 ноября 1992г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Наличие страхового интереса, является необходимым и обязательным условием, без которого невозможны страховые отношения, то есть материальной заинтересованности лица в страховании. Наличие страхового интереса обусловлено осознанием риска и возможного ущерба в случае реализации риска.

Застраховать можно не все риски. С позиции страхования риски делятся на две группы:

- риски, которые подлежат страхованию (страховые риски);
- риски, которые не подлежат страхованию (нестраховые риски).

Страхование имеет ряд особенностей, отличающих его от других элементов системы финансовых отношений общества.

Страховые фонды образуются исключительно на основе перераспределения денежных доходов и накоплений, образующихся в процессе первичного распределения национального дохода.

Для страхования характерна замкнутая раскладка ущерба в рамках данного фонда. Средства расходуются только для компенсации ущербов участников фонда. Таким образом, страхование основано на предпосылке, что число страхователей, попавших в страховой случай, существенно меньше общего числа участников, регулярно выплачивающих взносы в страховой фонд. При этом страхователь имеет право на выплату страховки или компенсацию ущерба только при условии наступления страхового случая. Страхователь не может требовать обратно свои деньги, выплаченные в виде страховой премии в течение многих лет, даже если страховой случай не наступает. Но и в этом случае его затраты не напрасны - он покупает страховую услугу, суть которой двойственна. С одной стороны, это освобождение клиента от риска. С другой - это обязательство страховой организации выплатить страховое возмещение в случае наступления события, вызванного определенными договором причинами.[6]

Страхование имеет и выполняет рисковую, предупредительную, сберегательную, контрольную и инвестиционную функции, характеристики которых представлены в таблице 1.

Использование свободных средств страховых организаций имеет значение не только для национальной экономики, но и для самой организации. Страховая организация в силу особенности операционного процесса в течение определенного периода имеет возможность распоряжаться средствами, полученными от страхователей, инвестируя их различные сферы, в том числе и в реальный сектор экономики.

Таблица 1 – Функции страхования

Наименование функции	Характеристика функции
Рисковая функция	Непосредственно связана с главным назначением страхования по оказанию денежной помощи пострадавшим хозяйствам или гражданам, поэтому данная функция считается основной. В этом случае происходит перераспределение денежных ресурсов между участниками страховых отношений при наступлении определенных событий
Предупредительная функция	Страхования обусловлена использованием части средств страхового фонда на уменьшение степени и последствий страхового риска, то есть проведение предупредительных мероприятий в отношении застрахованных объектов
Сберегательная функция	В большей степени проявляется при долгосрочных видах страхования (жизни, пенсионное страхование). Именно в этой подотрасли категория «страхование» в наибольшей мере сближается с категорией «кредит», поскольку происходит накопление обусловленных страховых сумм по договорам страхования на дожитие
Контрольная функция	Выражается в контроле за строго целевым формированием и использованием средств страхового фонда. В соответствии с требованием данной функции осуществляется финансовый контроль за проведением страховых операций, обоснованностью страховых тарифов, формированием и размещением страховых резервов
Инвестиционная функция	Размещение страховых средств

В странах с развитыми страховыми рынками страховщики считаются достаточно крупными инвесторами. В некоторых случаях страховые организации составляют серьезную конкуренцию банковским структурам.

Страховая деятельность (страховое дело) – сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием.

Субъектами страхового дела являются страховые организации, общество взаимного страхования, страховые агенты, страховые брокеры и страховые актуарии. Деятельность субъектов страхового дела подлежит лицензированию.

Основным звеном организации страхового дела являются страховые организации – страховщики. Они осуществляют страхование, перестрахование, взаимное страхование, оценку страхового риска, формируют страховые резервы, определяют размер убытков и ущерба, производят страховые выплаты и так далее.

По общему правилу под страхователем понимается юридическое лицо и дееспособное физическое лицо, заключившее со страховщиком договор страхования либо являющееся страхователем в силу закона.

Юридическое лицо считается страхователем тогда, когда заключило со

страховщиками договоры соответствующего вида страхования либо является страхователем в силу закона. Страхователи сами выбирают страховщика и решают когда вступать в страховые отношения.

Субъекты страхового дела осуществляют свою деятельность на страховом рынке. Страховой рынок является совокупностью социально-экономических отношений по поводу купли-продажи специфического товара – страховой услуги. Как и всякий другой рынок, страховой рынок предполагает наличие продавца, покупателя и товара, который необходим покупателю. Продавцами на страховом рынке выступают страховщики, покупателями – страхователи. Посредники – это страховые агенты и страховые брокеры. Кроме того, на страховом рынке работают и другие организации, такие как объединения страховщиков, объединения страхователей. Товаром на страховом рынке выступает страховая услуга – гарантия денежной компенсации ущерба, наступившего вследствие заранее оговоренных случайных событий. По содержанию страховая услуга представляет собой перенос со страхователя на страховщика (страховую компанию) и осуществляется на платной основе. Платой за страховую услугу является страховой взнос (страховая премия), рассчитанная на основе тарифной ставки. Размер страховой премии отражается в страховом полисе. Несвоевременная оплата страховых взносов ведет к прекращению действия договора страхования.

В соответствии с главой 48 ГК РФ выделяют 2 основных вида страхования: личное и имущественное.[1] К имущественному страхованию относится страхование имущественных интересов, связанных с материальными ценностями. К имущественному страхованию относится и страхование финансовых рисков. В соответствии с п. 23 ст. 32.9 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страхование финансовых рисков выделено в особый вид страхования.[2]

Финансовый риск - это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценностями, т.е. риск, вытекающий из природы этих операций.

Страхование финансовых рисков представляет собой защиту финансовых интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его финансовых рисков – как систематических, так и несистематических. При этом объем возмещения негативных последствий финансовых рисков страховщиками не ограничивается – он определяется реальной стоимостью объекта страхования (размером страховой его оценки), страховой суммой и размером уплачиваемой страховой премии. Состав таких финансовых рисков определяется рядом условий, основными из которых являются риски представленные на рисунке 1.

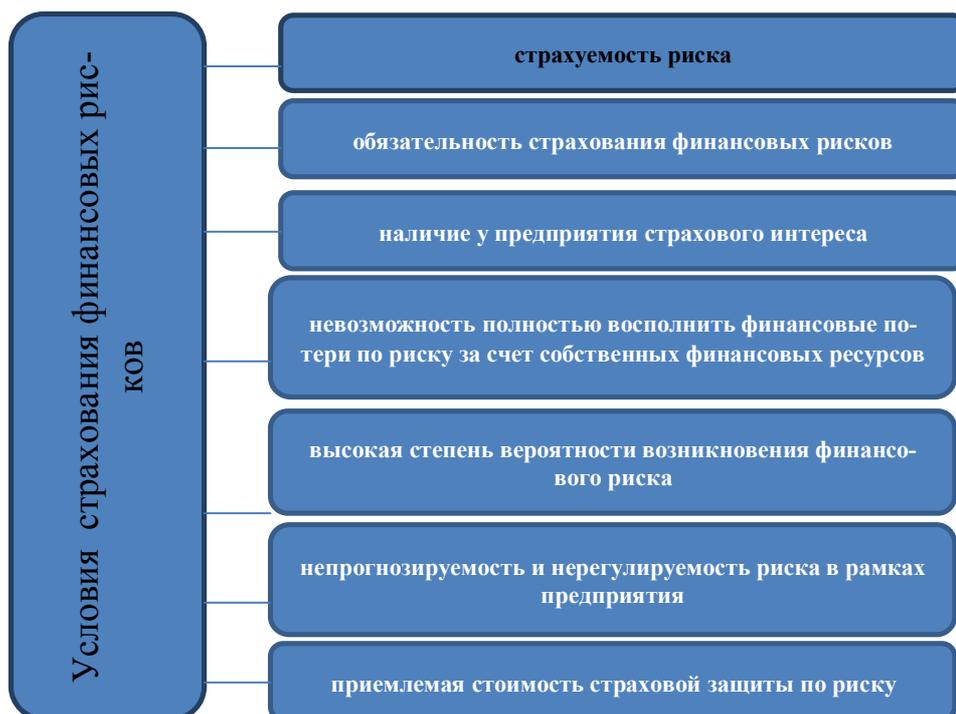


Рисунок 1- Необходимые условия страхования финансовых рисков

Финансовые риски и их страхование представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потери доходов (дополнительных расходов) лица, вызванных следующими событиями [7]:

- остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных событий;
- потеря работы (для физических лиц);
- банкротство;
- непредвиденные расходы;
- неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке;
- понесенные застрахованным лицом судебные расходы (издержки);
- страхование банков от преступлений – противоправные действия сотрудников, подделка платежных документов, чеков, ценных бумаг;
- страхование эмитентов пластиковых карт – махинации с утерянными или украденными картами;
- страхование от электронных и компьютерных преступлений – мошеннические действия при электронных операциях с ценными бумагами, компьютерные вирусы, потеря электронных данных, подделка факсимильных сообщений и т.д.

Страхование финансовых рисков не может предусматривать обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях, если имело место умышленное неисполнение (ненадлежащее исполнение) контрагентов застрахованного лица договорных обязательств перед застрахованным.

Предлагаемые на рынке страховые услуги, обеспечивающие страхование финансовых рисков предприятия, классифицируются по ряду признаков.

По формам страхование финансовых рисков предприятия подразделяется следующим образом:

- обязательное страхование – представляет собой форму страхования, базирующуюся на законодательной обязательности его осуществления как для

страхователя, так и для страховщика. Основным объектом на предприятиях являются его активы (имущество), входящие в состав его операционных основных средств. С позиций финансового менеджмента страхование этих активов в форме операционных основных средств, которые формируются в основном за счет собственного капитала, может вызвать существенное снижение финансовой устойчивости предприятия;

- добровольное страхование – характеризует форму страхования, основанную лишь на добровольно заключаемом договоре между страхователем и страховщиком исходя из страхового интереса каждого из них. Принцип, основанный на страховом интересе сторон, распространяется как на предприятие, так и на страховщика, позволяя последнему уклоняться от страхования опасных или невыгодных для него финансовых рисков.

По объектам страхования выделяют следующие группы:

- имущественное страхование – охватывает практически все основные виды материальных и нематериальных активов предприятия. Страховые отношения при имущественном страховании определяются следующими обязательствами сторон: страхователь должен обеспечить своевременную уплату страховых взносов, страховщик обеспечить возмещение финансового ущерба, понесенного предприятием при наступлении страхового события. В роли страхователя могут выступать при имущественном страховании не только владельцы соответствующих активов, но и юридические лица, заинтересованные в их сохранности;

- страхование ответственности – его объектом является ответственность предприятия и его персонала перед третьими лицами, которые могут понести финансовый и другой вид ущерба в результате какого-либо действия или бездействия страхователя. Это страхование обеспечивает страховую защиту предприятия от рисков финансовых потерь, которые могут быть возложены на него в законодательном порядке в связи с причиненным им ущербом третьим лицам – как физическим, так и юридическим;

- страхование персонала – это страхование предприятием жизни своих сотрудников, а также возможные случаи потери ими трудоспособности, наступления инвалидности и др. Конкретные виды этого страхования осуществляются предприятием в добровольном порядке за счет его прибыли в соответствии с коллективным трудовым соглашением.[3]

По объемам страхования выделяют следующие группы:

- полное страхование – обеспечивает страховую защиту предприятия от негативных последствий финансовых рисков в полном их объеме при наступлении страхового события;

- частичное страхование – ограничивает страховую защиту предприятия от негативных последствий финансовых рисков как определенными страховыми суммами, так и системой конкретных условий наступления страхового события.

Используемые системы страхования рассмотрим на рисунке 2.

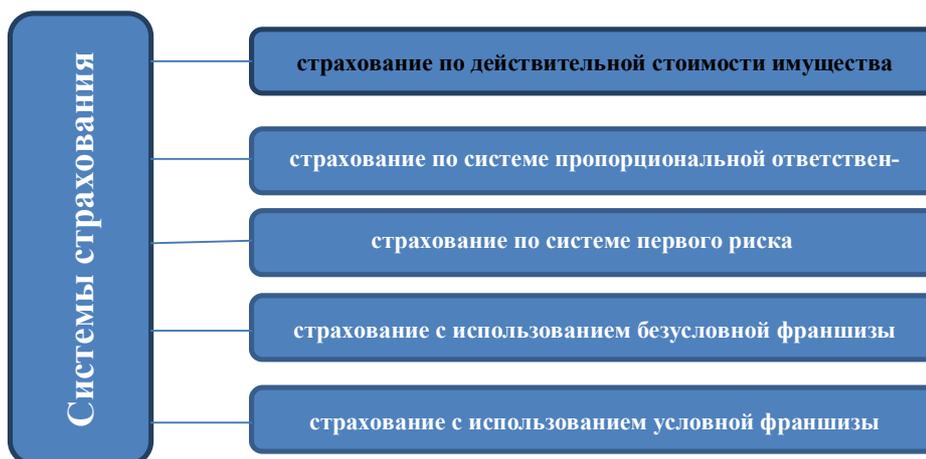


Рисунок 2 – Действующие системы страхования в России

Далее рассмотрим виды страхования в Российской Федерации, представленные в таблице 2

Таблица 2 - Виды страхования [3]

Виды страхования	Характеристика вида страхования
Страхование имущества (активов)	Основы такого страхования рассмотрены при характеристике обязательной его формы. Вместе с тем, его возможности могут быть существенно расширены за счет добровольного страхования материальных и нематериальных (интеллектуальной собственности) активов предприятия
Страхование кредитных рисков (или риска расчетов)	Объектом такого страхования является риск неплатежа (несвоевременного платежа) со стороны покупателей продукции при предоставлении им товарного (коммерческого) кредит или при поставке им продукции на условиях последующей оплаты. Это страхование осуществляет, как правило, само предприятие, относя расходы по нему на дебитора. Кредитный риск предприятия может быть застрахован и самим покупателем продукции
Страхование депозитных рисков	Оно производится в процессе осуществления предприятием как краткосрочных, так и долгосрочных финансовых вложений с использованием различных депозитных инструментов. Объектом такого страхования является финансовый риск невозврата банком сумм основного долга и процентов по депозитным вкладам и депозитным сертификатам в случае его банкротства
Страхование инвестиционных рисков	Объектом этого вида страхования являются, как правило, многочисленные простые риски реального инвестирования, в первую очередь, риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ по инвестиционному проекту, несвоевременного завершения строительно-монтажных работ по нему, невыход на запланированную проектную производственную мощность и другие
Страхование косвенных финансовых рисков	Такое страхование охватывает многие виды финансовых рисков предприятия при наличии достаточного страхового интереса у страховщика. Этот вид страхования охватывает такие разновидности, как страхование расчетной прибыли, страхование упущенной выгоды, страхование

	превышения установленного бюджета капитальных или текущих затрат, страхование лизинговых платежей и другие
Страхование финансовых гарантий	К такому виду страхования предприятие прибегает в процессе привлечения заемных финансовых средств (в форме банковского, коммерческого и других видов кредитов) по требованию кредиторов. Объектом такого страхования является финансовый риск невозврата (несвоевременного возврата) суммы основного долга и неуплаты (несвоевременной уплаты) установленной суммы процентов
Прочие виды страхования финансовых рисков	его объектом являются иные виды финансовых рисков

Признание страховыми других видов интересов, связанных с возникновением страховых убытков, зависит от органа страхового надзора, так как страховщик вправе вести страховую деятельность только после получения лицензии, в которой должны быть указаны разрешенные страховщику виды страхования, а лицензии выдает орган страхового надзора.

Число рисков, возникающих в деятельности компаний, существенно увеличилось в последние годы. Это связано с появлением новых финансовых инструментов, активно используемых участниками рынка. Поэтому необходимо использовать различные инструменты регулирования от возможных потерь и убытков, набор которых в последние годы существенно расширился и включает как традиционные приемы страхования, так и методы хеджирования с использованием финансовых инструментов. И от того насколько правильно будет выбран тот или иной инструмент, будет зависеть в конечном счете эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в целом.

Авторы пришли к выводам, что рыночная среда вносит в деятельность предприятий элементы неопределенности и расширяет круг рискованных ситуаций, возникающих в конкретных условиях и обстоятельствах. Для выживания в сложных условиях, предприятиям необходимо принимать нетрадиционные и смелые решения, повышающие степень финансового риска.

При указанных обстоятельствах предприятиям нужно не избегать рискованных ситуаций, а уметь правильно оценить степень риска и непосредственно управлять им с целью ограничения. Для этого необходимы организация своевременного учета факторов риска при принятии управленческих решений, квалифицированная организация процесса управления рисковой ситуацией, которая направлена на обеспечение адаптации деятельности предприятия к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды.

В процессе деятельности предприятия могут возникать специфические риски возможности правильно оценить конкретную рискованную ситуацию, найти оптимальный вариант выхода из нее, учитывая имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, от этого зависит стратегия управления рисковой ситуацией.[5] Поэтому страховая защита как форма управления рисками предприятия выполняет широкий круг общественно-полезных функций. Следовательно, в рамках экономико-финансовых отношений страхование является одним из средств формирования (накопления) денежных ресурсов, одним из наиболее стабильных источников долгосрочных инвестиций; оптимизирует формирование платежного баланса, что стабилизирует финансовую деятельность субъектов хозяйствования.

Список литературы и источников:

1. Гражданский Кодекс РФ, с. 48.
2. Законом РФ от 27 ноября 1992г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Рос-

сийской Федерации».

3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.-208с.
4. Маховникова Г.А. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник для академического бакалавриата / Г.А. Маховникова, Т.Г. Касьяненко. – М.: Издательство Юрайт, 2015.-464с.
5. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: учебник и практикум / Н.А. Пименов; под общ. ред. В.И. Авдийского. – М.:Издательство Юрайт, 2014.-413с.
6. Тепман Л.Н. Управление рисками. М.:Анкил, 2010.
7. Уродовских В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015.-168с.

Ю. ГОЛОВКО

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

О.В. БЕЛИЦКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются методы оценки инвестиционной привлекательности. Приведены показатели, характеризующие финансовое состояние.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методы оценки инвестиционной привлекательности, концепция дисконтирования.

Annotation. The article deals with the methods of evaluation of investment attractiveness. Indicators characterizing the financial condition are given.

Key words: investment attractiveness, methods of evaluation of investment attractiveness, the concept of discounting.

Чтобы определить максимальную эффективность инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Инвестиционная привлекательность является одним из ключевых вопросов в современной экономической теории и практике. Поэтому работы многих отечественных и зарубежных учёных посвящены исследованию понятия инвестиционной привлекательности и методам её оценки. В современных представлениях нет единого подхода к толкованию инвестиционной привлекательности, так как каждый интерпретирует данное понятие на основе факторов, положенных в его оценку. Определённые сложности возникают здесь из-за того, что существует множество факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность. Традиционно под инвестиционной привлекательностью понимают наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования, которым может выступать отдельный проект, предприятие в целом, корпорация, город, регион, страна.

Инвестиционная привлекательность зависит от показателей, характеризующих финансовое состояние. При этом инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов. Инвестиционная привлекательность — самостоятельная экономическая категория, характеризующаяся устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций и уровнем выплачиваемых дивидендов. Наряду с этим инвестиционная привлекательность предприятия формируется благодаря конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей. Анализ инвестиционной привлекательности компании представляет собой процесс

исследования экономической информации с целью: объективной оценки достигнутого уровня инвестиционной привлекательности и устойчивости финансового состояния предприятия, оценки изменения этих уровней в сравнении с предыдущим периодом, с бизнес-планом и нормативными значениями под воздействием различных факторов; принятия инвесторами обоснованных управленческих решений по финансированию инвестиционных проектов исходя из устанавливаемых ограничений; улучшения финансового состояния предприятия, повышения его финансовой устойчивости и в конечном счете инвестиционной привлекательности.

Существует пять основных методов оценки инвестиционной привлекательности:

Методы, основанные на применении концепции дисконтирования: метод определения чистой текущей стоимости, метод расчета рентабельности инвестиций, метод расчета внутренней нормы прибыли; Методы, не предполагающие использования концепции дисконтирования: метод расчета периода окупаемости инвестиций, метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций.

Метод расчета чистой выгоды проекта (NPV – net present value)

Метод анализа инвестиций, который основан на расчете чистой дисконтированной выгоды от реализации проекта, предполагает определение той величины, на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Чистая текущая стоимость — это разница между: суммой денежных поступлений, порождаемых реализацией инвестиционного проекта и дисконтированных к их текущей стоимости; суммой дисконтированных текущих стоимостей всех затрат, необходимых для реализации этого проекта. Если чистая текущая стоимость проекта положительна, то это будет означать, что в результате реализации такого проекта ценность фирмы возрастет и, следовательно, инвестирование пойдет ее владельцам на пользу, а поэтому проект может считаться приемлемым. В действительности инвестор может столкнуться с ситуацией, когда проект предполагает не «разовые затраты — длительную отдачу», а «длительные затраты — длительную отдачу», т.е. ситуацию, когда инвестиции осуществляются не одномоментно, а по частям на протяжении нескольких месяцев или даже лет. Широкая распространенность метода оценки приемлемости инвестиций на основе NPV обусловлена тем, что он обладает достаточной устойчивостью при разных комбинациях исходных условий, позволяя во всех случаях находить экономически рациональное решение. Но все же он дает ответ лишь на вопрос о том, способствует ли анализируемый вариант инвестирования росту ценности фирмы или богатства инвестора вообще, но не говорит об относительной мере такого роста. А эта мера всегда имеет большое значение для любого инвестора. Для восполнения такого пробела используется иной показатель — метод расчета дисконтированной рентабельности инвестиций.

Рентабельность инвестиций (PI - profitability index) — это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность активов фирмы в расчете на 1 рубль инвестиций, вложенных в эти активы. Очевидно, что если NPV положительна, то и PI будет больше единицы и наоборот. Таким образом, если PI больше единицы, то такая инвестиция приемлема. Одна из проблем, с которой связано исчисление PI возникает в том случае, когда мы имеем дело с «порционным» инвестированием, т.е. инвестиционные затраты осуществляются по частям на протяжении нескольких лет, а не единой суммой сразу.

Метод расчета внутренней нормы прибыли

Внутренняя норма прибыли, или внутренний коэффициент окупаемости инвестиций (IRR - internal rate of return) представляет собой минимальный уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. Определить

IRR становится особенно трудным в тех случаях, когда будущие денежные поступления могут быть неодинаковыми по величине. В качестве критерия оценки инвестиций эта норма используется аналогично показателям чистой текущей стоимости и рентабельности инвестиций, а именно — устанавливает экономическую границу приемлемости рассматриваемых инвестиционных проектов. Кроме того, этот показатель может служить основой для ранжирования проектов по степени выгодности. Но это можно делать лишь при прочих равных условиях, т.е. при тождественности основных исходных параметров сравниваемых проектов: равной сумме инвестиций; одинаковой продолжительности; равном уровне риска; сходных схемах формирования денежных поступлений. Также этот показатель служит индикатором уровня риска по проекту — чем в большей степени IRR превышает принятый фирмой стандартный уровень окупаемости, тем больше запас прочности проекта и тем менее страшны возможные ошибки при оценке величин будущих денежных поступлений.

Метод расчета периода окупаемости (PP - payback period) инвестиций состоит в вычислении того периода, за который кумулятивная сумма денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций. Пользуясь показателем периода окупаемости, надо всегда помнить, что он хорошо работает только при справедливости следующих допущений: все сопоставляемые с его помощью инвестиционные проекты имеют одинаковые сроки жизни; все проекты предполагают разовое вложение первоначальных инвестиций; после прекращения вложения средств инвестор начинает получать примерно одинаковые ежегодные денежные поступления на протяжении всего периода жизни инвестиционных проектов. Вместе с тем метод расчета периода окупаемости обладает серьезными недостатками, так как игнорирует два важных обстоятельства: различие ценности денег во времени; существование денежных поступлений и после окончания срока окупаемости.

Метод расчета бухгалтерской рентабельности инвестиций

Показатель бухгалтерской рентабельности инвестиций (ROI - return on investment), ориентирован на оценку инвестиций на основе не денежных поступлений, а бухгалтерского показателя — дохода фирмы. Этот показатель представляет собой отношение средней величины дохода фирмы по бухгалтерской отчетности к средней величине инвестиций. При этом расчет бухгалтерской рентабельности инвестиций данного показателя ведется на основе дохода до процентных и налоговых платежей или дохода после налоговых, но до процентных платежей. Однако чаще используется величина дохода после налогообложения, так как она лучше характеризует ту выгоду, которую получают владельцы фирмы и инвесторы.

Анализируя инвестиционную привлекательность того или иного объекта вложения средств, инвестор определяет не только стабильность и доходность этого объекта, но и все возможные риски, связанные с ним. Определение инвестиционной привлекательности направлено на формирование объективной целенаправленной информации для принятия инвестиционного решения.

Список литературы и источников:

1. Колмыкова Т. С. Инвестиционный анализ. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 204 с.
2. Липсиц И. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы. М.: ИНФРА-М, 2011. - 320 с.
3. Мелкумов Я. С. Инвестиционный анализ. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 176 с.

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества и недостатки патентной системы налогообложения.

Ключевые слова: патентная система, налогообложение, индивидуальные предприниматели.

Annotation. This article discusses the advantages and disadvantages of the patent system of taxation.

Key words: patent system, taxation, individual entrepreneurs.

Патентная система налогообложения (далее – ПСН) является разновидностью специального налогового режима, устанавливается Налоговым кодексом, данной системе налогообложения отведена глава 26.5 НК РФ, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на их территориях. Однако, патентная система практически не получила распространения среди индивидуальных предпринимателей, хотя патентная форма очень проста для налогоплательщиков и удобна.

Переход на патентную систему осуществляется добровольно. Предприниматель имеет право выбора любого режима налогообложения, который возможен на территории субъекта РФ, где предприниматель зарегистрирован как налогоплательщик. Выбрав патентную систему, предприниматель, согласно статье 346.4 налогового Кодекса РФ, освобождается от уплаты трех налогов:

- налога на доходы физических лиц (НДФЛ);
- налога на имущество физических лиц;
- НДС. [1, ст.346.4]

Преимущества патентной системы налогообложения:

- нет необходимости нанимать бухгалтера и платить ему заработную плату, весь бухгалтер и налоговые расчеты заменит простое заполнение книги доходов;
- не нужно предоставлять бухгалтерскую отчетность в налоговую инспекцию;
- можно больше не тратить время на посещение налоговой инспекции для заполнения сложной декларации;
- патент освобождает от уплаты: НДС, НДФЛ по виду деятельности, на которую выдан патент; налога на имущество (например, вы освобождаетесь от уплаты имущественного налога на квартиру или гараж, сдав их в аренду);
- не стоит тратить деньги на покупку кассового аппарата, вместо кассового чека можно выдать обычную квитанцию;
- 1-12 месяцев использования. Патент можно приобрести даже на 1 месяц, что может быть очень удобно, если вы начинающий предприниматель;
- можно не оплачивать всю стоимость патента сразу. Оплатите треть его стоимости после начала действия патента, остальную часть - за месяц до окончания действия (действительно для патентов от 6 месяцев);
- 6% - это выгодно. Достаточно просто купить патент, стоимость которого составляет 6 % от потенциально возможного к получению дохода;
- патент можно получить всего за 5 дней с момента подачи заявления;
- с 1 января 2016 года добавили еще 16 видов ПСН.

Основной целью введения патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей является создание благоприятных условий для развития малого бизнеса и совершенствования налогового администрирования.

Недостатки данного специального режима:

1. На практике основным недостатком признают «авансовую» систему оплаты патента. Как уже отмечалось, ИП оплачивает патент (целиком или 1/3 его часть в зависимости от срока выдачи патента) не позднее 25 дней с момента его получения. За три с половиной недели очень трудно раскрутить бизнес и, возможно, заработанных за это время денег даже не хватит на покрытие суммы патента. Здесь ИП налог уплачивает сразу, независимо от того, какую прибыль он получит в итоге.

2. При применении патентной системы налогообложения ИП не может вычесть из стоимости патента сумму страховых взносов, которые он заплатил за себя и работников в ПФР и ФСС, как это предусмотрено для ЕНВД и УСН. И это, конечно, увеличивает нагрузку на индивидуального предпринимателя.

3. При ведении разных видов деятельности или в случае работы в разных субъектах РФ придется получать несколько патентов на каждый вид деятельности или в каждом регионе соответственно.

4. К минусам можно отнести установленные лимиты при ПСН. Совокупный доход ИП не должен превышать 60 млн. рублей за календарный год, а численность работников должна быть не более 15 человек.

5. Патент применяется только индивидуальными предпринимателями, поэтому для всех организаций недостатком является невозможность применения этого режима.

За три месяца этого года по стране из малого бизнеса ушли более 300 тысяч индивидуальных предпринимателей, это порядка 10-15 % из числа всех зарегистрированных в России [4].

Таким образом, у патентной системы есть не только преимущества, но и недостатки: авансовая система оплаты, необходимость ведения книги учета доходов и расходов по каждому выданному патенту. Еще один не маловажный недостаток это то, что предприниматель не может вычесть из стоимости патента сумму страховых взносов. Исходя из этого, предприниматель должен сделать вывод о том переходить ему на этот режим или нет.

На территории края действует закон Краснодарского края от 16.11.2012 № 2601-КЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Краснодарского края». Данным законом установлены размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения на территории Краснодарского края.

Законом Краснодарского края от 30 ноября 2015 года № 3279-КЗ предусматривается установление на территории Краснодарского края в рамках патентной системы налогообложения для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей налоговой ставки в размере 0 процентов, которая будет действовать с 1 января 2016 года по 1 января 2018 года. Также определены виды предпринимательской деятельности в производственной и социальной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению, в отношении которых налогоплательщиками может быть применима «нулевая ставка». [3]

Кроме того, законом Краснодарского края от 30 ноября 2015 года № 3279-КЗ расширен перечень видов предпринимательской деятельности с 47 до 63, в отношении которых применима патентная система налогообложения.

Законы Краснодарского края от 30 ноября 2015 года № 3278-КЗ и № 3279-КЗ призваны оказать в непростых экономических условиях поддержку субъектам

малого предпринимательства, осуществляющим деятельность в производственной, социальной и научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению. [2]

По состоянию на 01.01.2016 общее количество выданных в Краснодарском крае патентов составляло около 1300. Наибольшее количество патентов выдано по следующим видам деятельности:

- сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности: количество патентов – 615;

- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом: количество патентов – 198;

- розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м. по каждому объекту организации торговли: количество патентов – 116;

- розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети: количество патентов – 89;

- услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м. по каждому объекту организации общественного питания: количество патентов - 56.

Список литературы и источников:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016).

2. Закон Краснодарского края от 16 ноября 2012 года № 2601-КЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Краснодарского края» (с изменениями от 5 ноября 2014 года № 3042-КЗ).

3. Закон Краснодарского края от 30.11.2015 № 3279-КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Краснодарского края».

4. Борзунова О. А. О новой патентной системе налогообложения [Электронный ресурс] URL: <http://www.referent.ru/48/248567>.

В. ВАСИЛИЦКАЯ

НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ BSC: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. В статье приводятся примеры практического применения сбалансированной системы показателей в целях стратегического управления предприятиями, рассматриваются особенности ее использования в России.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегия, финансовый менеджмент, рыночная среда.

Annotation. The article deals with the examples of practical use of BSC for strategic management of the enterprises, features of its use in Russia

Keywords: BSC, strategy, financial management, market environment.

В мире бизнеса существует целый ряд примеров успешного внедрения сбалансированной системы показателей. Именно благодаря этим успешным примерам методология постоянно развивается и совершенствуется за счет накопления различного опыта. Консорциум «Balanced Scorecard Collaborative» (BSCol) работал с более чем 200 клиентами по разработке и внедрению систем управления, базирующихся на BSC. Среди наиболее известных и хорошо документированных примеров - американские корпорации «Mobil U.S. Marketing and Refining» и «Cigna Property and Casualty». Первая переместилась по показателю прибыльно-

сти с последнего места в отрасли на первое, а «Cigna P&C» превратилась из убыточной фирмы в специализированную страховую компанию, имеющую годового оборот более 3 млрд долл. Известны примеры ее внедрения на отечественных предприятиях силами привлекаемых со стороны внешних консультантов («АвтоВАЗ», «Ростелеком», «Балтимор», «Новая перевозочная компания», «Фармстандарт», «Кредо косметики», «ТИКА», «Уралмашзавод», Костромская ГРЭС, «Якутскэнерго», Пермская ГРЭС, «Вымпелком», «Казахтелеком», «Белгородэнерго», ГК «Росмен», Пробизнес-банк и др.). Все это говорит об актуальности использования сбалансированной системы показателей для оценки деятельности предприятий.

Такие крупные зарубежные компании как Skandia, Volvo, Electrolux, AT&T Canada, а также ряд российских компаний в процессе внедрения BSC использовали подход «сверху», предполагающий разработку общекорпоративного комплекса показателей. Без определенной стратегии трудно выбрать и ключевые процессы, и соответствующие показатели. Поэтому реализация BSC чаще всего происходит сверху вниз. Она должна охватывать всю компанию в целом, спускаться на уровни отдельных подразделений путем выстраивания соответствующих целей и показателей.

Вместе с этим следует понимать, что предложенная Капланом и Нортон методика представляет собой скорее организационную структуру, чем ограниченную схему. Компании могут дополнить классическую модель, хотя существенное преимущество BSC – ее концентрированность и качество представления информации. Как пример удачного расширения классической модели Каплана и Нортон можно назвать опыт компании Nova Chemical (г. Калгари, Канада), которая включила в структуру BSC еще один блок показателей под названием «Социальная сфера».

Западный опыт свидетельствует о том, что концепция BSC оказывается довольно полезной с точки зрения создания общего, разделяемого всеми понимания стратегии и установления связи между высокоуровневыми целями и задачами конкретных подразделений и сотрудников. BSC также позволяет сфокусировать усилия на критически важных для реализации стратегии инициативах и проектах. Система мотивации персонала может выстраиваться на основе заложенных в BSC ключевых показателей эффективности таким образом, чтобы финансовые поощрения распределялись в зависимости от сбалансированности достигнутых целей. Наконец, по утверждениям апологетов BSC, эта концепция обеспечивает обратную связь, касающуюся процесса реализации стратегии, и облегчает таким образом своевременный пересмотр стратегических намерений компании.

Многим, однако, эти утверждения кажутся спорными из-за того, что установить статистически достоверные причинно-следственные связи между стратегическими целями на практике не удается. Следовательно, при возникновении несоответствия намеченных целевых значений и достигнутых результатов определить причину неуспеха оказывается весьма проблематично. При анализе ситуации руководителю необходимо учитывать не только лежащие на поверхности факторы (такие, как нарушение обязательств, форс-мажорные обстоятельства и т. п.), но и глубинные предположения о рыночной ситуации, поведении конкурентов и потенциале самой компании, лежащие в основе любой конкретной системы BSC. Все это требует интеллектуальных и временных ресурсов, однако для крупных компаний в ближайшем будущем такая работа станет жизненно необходимой.

Можно сказать, что нет ни одной компании, которая не использовала бы в том или ином виде хотя бы какие-то элементы метода BSC, равно как нет компании, которая смогла бы реализовать у себя эту систему в полной мере. BSC в том

или ином виде внедряли самые разные компании: от постсоветского ОАО «РЖД» до таких малоизвестных предприятий, как ООО «Владимиртеплогаз», где результаты внедрения системы сбалансированных показателей потянули на целую научную работу. При прочих равных условиях система BSC более эффективна в отраслях с высоким уровнем конкуренции, система легче приживается там, где есть высокоразвитая система учета, хорошо продуманная стратегия, четко налаженные бизнес-процессы.

Российский бизнес, в отличие от западного, имеет определенную специфику, которую необходимо учитывать при выборе инструментов управления. В качестве особенностей российского бизнеса можно выделить следующие:

- преобладание ресурсного подхода к формированию стратегии (имеется в виду как сосредоточенность бизнеса в сырьевых отраслях, так и высокая значимость так называемого административного ресурса);

- низкая, по сравнению с западной, ликвидность нематериальных активов (примером может служить высокий уровень пиратства и нарушений авторских прав);

- непосредственное участие собственника в управлении бизнесом (так как чрезмерное делегирование ответственности подчиненным в России может грозить собственнику потерей бизнеса);

- непрозрачная среда осуществления бизнес-операций, обусловленная сложившимися традициями и практикой применения российского законодательства.

Многие бизнес-аналитики также отмечают высокий уровень неопределенности и изменчивости российского законодательства. Вместе с предыдущим пунктом это существенно затрудняет прогнозируемость российского бизнеса.

Так, российская компания «Домострой», впервые попытавшаяся внедрить систему BSC еще в 2003 г., реализовали ее лишь номинально. Реально она не действовала по следующим причинам:

- у каждого руководителя имелась масса показателей (до десяти), однако какие из них являются наиболее важными – не было определено;

- все показатели зависели друг от друга;

- руководители не понимали, зачем нужна новая система и противились ее внедрению;

- мотивация сотрудников никак не соотносилась с показателями BSC, люди получали деньги за достижение совсем других результатов.

Так как никаких конкретных достижений не было, было принято решение разработать и внедрить новую систему сбалансированных показателей. Принимая во внимание уже имеющийся негативный опыт, был выбран более последовательный путь. Начали с создания стратегии, этот этап длился семь месяцев. Как только отдельные части стратегии стали ясны, стали подводить под них систему сбалансированных показателей (разработка заняла около трех месяцев). Следующим этапом стало соотнесение с системой мотивации. То есть схема такова: сначала стратегия, потом система сбалансированных показателей, потом система мотивации. Нужно понимать, что внедрение системы сбалансированных показателей без предварительно разработанной стратегии вообще не имеет никакого смысла. В этом случае она просто превращается в систему оперативного управления компанией.

Во время одного из своих обучающих семинаров в Москве Роберт Каплан сказал, что когда задумывалась BSC, то главной идеей было облегчить жизнь топ-менеджеров. Сделать так, чтобы вместо десятков и сотен страниц с подробными, но зачастую бесполезными отчетами, на рабочем столе у руководителя были бы представлены наиболее важные, но в то же время простые и понятные индикаторы успеха, характеризующие как положение дел в настоящем, так и перспективы

компании на будущее. Поэтому чем проще и нагляднее будет такая система для руководителя – тем лучше. Замечание это Каплан сделал, отвечая на вопрос российского специалиста, свидетельствующий о том, что он слишком глубоко погрузился в разбор системы и забыл о главном: предназначение BSC – показывать картину в целом.

Обобщая опыт применения метода BSC в российских компаниях, нельзя не отметить тот факт, что по своей сути она, как и ряд других западных методик, больше подходит компаниям сферы услуг, инновационным и так называемым постиндустриальным отраслям. Хотя промышленные гиганты (например, крупные металлургические компании России и мира) тоже используют BSC, именно им использовать богатый западный опыт наиболее сложно.

Тем не менее, уже многие российские компании пошли по пути разработки и внедрения системы сбалансированных показателей, творчески подходя при разработке к особенностям российской бизнес-среды.

Не всем удалось достичь желаемых результатов, что вполне предсказуемо, так как данная система не является готовым инструментом управления компанией, а может лишь стать эффективным инструментом в руках опытной и грамотной команды управленцев и собственников, способных организовать единую команду, ориентированную на перспективу.

К недостаткам BSC традиционно относят также трудность выявления адекватных ключевых показателей, внедрение стратегии «сверху вниз», игнорирование внешних по отношению к фирме условий (конкуренция, политическая конъюнктура, технологический прогресс и т. п.). Тем не менее, при всех ограничениях, о которых следует помнить, концепция BSC дает в руки руководителю достаточно эффективный и гибкий инструмент, который можно с одинаковым успехом использовать как для реализации стратегии компании, так и для оценки текущих проектов и информационных систем.

Список литературы и источников:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, - 304 с.
2. Пашанин И. Сбалансированная система показателей как основа стратегического управления // Финансовая газета. – 2007. – №11.
3. Ивлев В., Попова Т. Balanced Scorecard - альтернативные модели // "Банки и технологии" №4, 2002
4. Старинский Б. Сбалансированная система управления как инструмент стратегического управления [Электронный ресурс]: URL: <http://www.gaap.ru/biblio/corpfm/ssp/031.asp>
5. Ерохин В. Развивая эффективный бизнес - система сбалансированных показателей // KPI & Balanced Scorecard [Электронный ресурс]: URL: <http://balanced-scorecard.ru/articles/erohin>

УПРАВЛЕНИЕ ИНДУСТРИЕЙ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

А. АЛАХУМ

аспирант кафедры геофизических методов, поисков и разведки ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. АНТОШКИНА

канд. геог. наук, доцент кафедры геоинформатики
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Е.В. ФОМЕНКО

канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента
НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

ЛИМИТИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. В статье рассматриваются лимитирующие факторы развития рекреационного комплекса. В настоящее время увеличивающийся антропогенный прессинг на природные системы нередко имеет катастрофический характер, оборачивается огромным ущербом для природы и населения. В системе анализа природных условий и антропогенной нагрузки важное место занимает характеристика рельефа и рельефообразующих процессов, разнообразие оценки и прогнозы развития территории в ходе строительства и эксплуатации хозяйственных объектов.

Ключевые слова: лимитирующие факторы, оползневые процессы, рельеф, рельефообразующие процессы.

Annotation. The article discusses the factors limiting the development of a recreational complex. Currently, the increasing anthropogenic pressure on natural systems is often catastrophic, turns into a huge damage to the environment and the population. The system analysis of natural conditions and anthropogenic load occupies an important place characteristic of the relief and relief-forming processes, a variety of estimates and forecasts of development of the area during the construction and operation of commercial facilities.

Key words: limiting factors, landslides, relief, relief-forming processes.

В системе анализа природных условий и антропогенной нагрузки важное место занимает характеристика рельефа и рельефообразующих процессов, разнообразие оценки и прогнозы развития территории в ходе строительства и эксплуатации хозяйственных объектов. В настоящее время увеличивающийся антропогенный прессинг на природные системы нередко имеет катастрофический характер, оборачивается огромным ущербом для природы и населения.

Туапсе – крупный порт на юге России; здесь также развита топливная, пищевая, деревообрабатывающая и нефтеперерабатывающая отрасли промышленности. Город занимает одну из самых крупных приморских котловин на Черноморском побережье от Геленджика до Сухуми. Однако характер слагающих пород и строение рельефа ограничивают пригодность территории для существенного расширения городской застройки без значительных объемов капиталовложений [3]. С точки зрения требований градостроительства территория Туапсе относится к категории «ограниченной пригодности».

Городская застройка занимает территории по водосбору рек Туапсе и Паук и проникает в горные ущелья. Общая площадь городских земель (3340 га) не изменялась с 1970 г. Жесткий лимит площадей пригодных для застройки сдерживает не только развитие города, но и его функциональную дифференциацию, в том числе и развитие портового хозяйства – транспортных подъездных путей, нефте-

хранилищ, нефте- и газопроводов, терминалов. Пригодные для строительства участки располагаются в речных долинах и на морских террасах с крутизной склонов до 10° , с уровнем грунтовых вод более 2 м [4].

Инженерно-геологические условия территории – сложные. Сложность условий обусловлена:

1) комплексом постоянно действующих природных и техногенных факторов: геоморфологических, структурно-литологических, гидрогеологических, сейсмических, которые на протяжении новейшего этапа развития района сформировали современный облик рельефа;

2) разнообразным комплексом типов, видов и разновидностей грунтов;

3) широким спектром негативных природных процессов и явлений: боковая, донная и линейная эрозия, абразия, оползни, сели и др.

На современном этапе активную роль в преобразовании рельефа урбосистемы играет техногенез. В условиях активного техногенеза резкая активизация этих процессов неизбежна [2].

Перечислены процессы в природных условиях не оказывают активное негативное воздействие на окружающую геологическую среду, т.е. склоны и весь окружающий ландшафт находятся в стадии динамического равновесия. Исключение составляет зона пляжа и абразионного уступа (клифа), где под влиянием абразии и выветривания скальных пород активно развиваются осыпи и обвалы скальных пород объемом до 1000 м^3 . Пляж абразионный шириной до 7–8 м. Абразия моря особенно ощутима в районе м. Кадош, где она вызывает осыпи и обвалы береговой линии.

Одной из существенных негативных проблем, решение которой может избавить район от многих геоэкологических проблем – укрепление морских берегов и пляжей от разрушения. Исследования последних лет наглядно показали неэффективность принимаемых мер защиты, которые не только не улучшают защиту береговой зоны, но в подавляющем большинстве случаев лишь способствуют усилению процессов разрушения. Берег от Адлера до Туапсе долгое время был природным полигоном для испытания различного рода железобетонных конструкций, которые нанесли ущерб берегам – здесь практически не осталось природных пляжей [5].

Оползни – наиболее широко распространенный процесс, активно разрушающий территорию города и являющийся основным лимитирующим фактором расширения его территории (рисунок 1).

Размеры оползней изменяются в широких пределах. Они подразделяются:

– по механизму смещения: на оползни пластического течения (потоки, сплывы, осыпи, оплывины), сдвига (блоковые) и сложные;

– по возрасту – древние оползни сдвига и выдавливания (блоковые), голоценовые временно стабилизированные оползни пластического течения и сложные, современные активные оползни преимущественно пластического течения.

Развиваются они в границах эрозионно-оползневых и оползневых склонов, сложенных нижнемеловыми и палеоцен-эоценовыми аргиллитами и глинами. Литологический состав глинистого субстрата является главным фактором в образовании оползневых очагов. Основные причины их развития – трещиноватость коренных пород, насыщение рыхлых делювиальных отложений грунтовыми водами и осадками, а также искусственная подрезка склонов. Развитию оползней благоприятствуют как природные факторы, так и общая неблагоустроенность города (в прошлом отсутствие дренажной, бытовой и ливневой канализации, а в настоящее время – неудовлетворительной ее состояние). Особенно они активны в весенне-зимний период.

В Туапсе 8.02.2011 г. сошел самый крупный за последние 30 лет оползень, который разрушил участок дороги на 56 км федеральной трассы М-27 «Джубга – Сочи». В результате этого 50 м дорожного полотна оказалось частично повреждено, при этом дорога просела более чем на один метр. Причиной оползня стали прошедшие ливневые дожди. В Туапсинском районе был объявлен режим ЧС. 10 февраля подвижки оползня возобновились и участок трассы просел на 5 м.

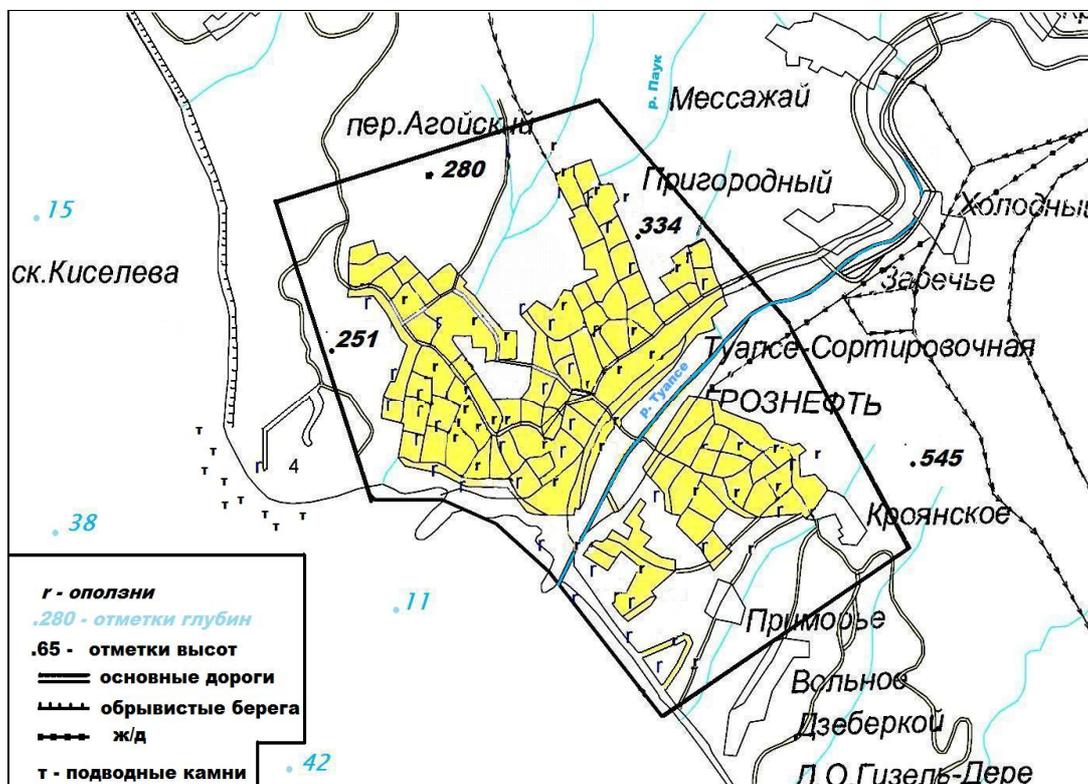


Рисунок 1 – Схема расположения оползней на территории г. Туапсе

Через несколько дней оползень, замедлил движение, но увеличился в длину до 90 м, ширина его составила 50 м, общая масса оползневых масс оценивается в 5 тыс. м³ (рисунок 2).



Рисунок 2 – Туапсинский оползень (10.02.2014 г.)

По оценке специалистов, работы по восстановлению разрушенного участка обойдутся, по предварительным подсчетам, в 150-160 млн рублей.

Подвижки грунта наблюдались и на других дорогах Туапсинского района. Впоследствии на федеральной трассе в Туапсинском районе, где сошел оползень, зафиксированы новые разломы.

При детальном изучении лимитирующих факторов развития территории урбосистемы было установлено, что категория опасности эрозии, подтопления и затопления оценивается в целом как опасная; категория опасности оползневых и эндогенных процессов – как весьма опасная. Именно эти процессы (пораженность территории и интенсивность их развития) являются лимитирующим фактором при дальнейшем расширении территории города Туапсе. В случае подрезок склонов при строительстве современные геологические процессы активизируются, в частности оползневые очаги.

Важно отметить, что, несмотря на высокую пораженность оползневыми процессами территории мониторинг за динамикой их развития, с целью профилактики и разработки схемы защиты, до сих пор не ведется.

Список литературы и источников:

1. Антошкина Е.В. Влияние хозяйственной деятельности на развитие опасных геологических процессов // Вест. Краснодар. регион. отд. РГО. Вып. 4. Краснодар, 2005.
2. Антошкина Е.В., Фоменко Е.В. Пораженность территории городов Краснодарского края опасными геологическими процессами // Матер. конф. получателей грантов РФФИ и администрации Краснодар. края: Вклад фундаментальных исследований в развитие современной инновационной экономики Краснодарского края. Краснодар, 2008.
3. Гужин Г.С., Беликов М.Ю., Краснова Н.В. Города и районы контактной зоны суша-море Краснодарского края (г. Туапсе и Туапсинский район). Краснодар, 2005.
4. Круть А.Г. Туапсинский регион: концепция рационального природопользования. Ростов-на-Дону, 2009.
5. Пешков В.М. Береговая зона моря. Краснодар, 2010.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АБИЛОВА Ф.Я., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

АДАМЕНКО А.А., канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар, Россия

АЛАХУМ А., аспирант кафедры геофизических методов, поисков и разведки ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», **Сирия**

АНТОШКИНА Е.В., канд. геог. наук, доцент кафедры геоинформатики ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар, Россия

АНТОШКИНА В.В., аспирантка кафедры международного туризма и менеджмента ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар, Россия

БАЙДЕЦКАЯ Е.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БАТМИТОВА Д.К., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БАРЦИЦ И.Е., Новоафонская средняя школа, **Абхазия**

БЕЛИЦКАЯ О.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БЕЗУГЛАЯ Е.Д., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БУРЯКОВА Е., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт»

БЛИНОВА Т.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БОБРОВ Р., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

БОРОДИН В., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ГЕВОРКЯН Л.Г., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», **Абхазия**

ГОФМАН П., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ГОЛОВКО Ю., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ГУЧЕТЛЬ Р., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ГРИГОРЬЕВА Е.А., канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ГУНЬКО А.П., магистрант, Краснодарский кооперативный институт (филиал) РУК, Краснодар, Россия

ДУБОВЕЦ К., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ДОМНИЦКАЯ Д.М., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ДЕ ФРЕЙТАС А.Ф.М., канд. экон. наук., **Ангола**

ЕРМАК В., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ИЩЕНКО О.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», Краснодар, Россия

ЙОКА Д.Э., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

КАНЮКА А.А., студент ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», Краснодар, Россия

КОЛЕСНИКОВА Г.Е., студентка ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

КУЦЕНКО И., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

КУРДИЯШКО Е., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ЛУКЪЯНОВ В.И., д.э.н., профессор кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», Краснодар, Россия

МАКАГОНОВА Е.А., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

МЕЛИК М. Д., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

МОСТОВАЯ Е.В., студентка ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», Краснодар, Россия

НОВИНСКАЯ В.В., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ОГАНЕСЯН Л.Л., канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента», г. Краснодар, Россия

ОПАЛЕНКО А., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ПОЛЯНСКАЯ А., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ПАВЛЮШКЕВИЧ Т. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ПОКУСАЕВ В.Ю., студент ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

РЫБЯНЦЕВА М.С., канд. экон. наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

РАДЧЕНКО А.С., студент ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

РЯПОЛОВА С.С., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

СМОРОДИН А., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

СМОГУНОВА Е.В., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

СМАГУЛОВА Р.И., к.э.н., доцент Инновационного Евразийского университета, г. Павлодар, **Казахстан**

САВЕЛА А., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

СОЛОВЬЕВА А.О., магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента», г. Краснодар, Россия

СТОНИС С.О., студент НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ШВИЦОВА А.В., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ФОМЕНКО Е.В., канд. геог. наук, доцент кафедры менеджмента НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ХАБАХУ ЛБ., студент ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

ХОКОН А.А., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ХУШТ Р.А., магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента», г. Краснодар, Россия

ЦЫБИНА В.В., студентка НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

ЧИЧ З. А., студент ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ», г. Краснодар, Россия

ШОКАЛОВ Б.Н., магистрант ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента», г. Краснодар, Россия

ШИШКИНА Н.А., старший преподаватель кафедры экономики НОУ ВО «Кубанский социально-экономический институт», г. Краснодар, Россия

**Актуальные вопросы экономики и менеджмента:
теория и практика
(г. Краснодар, 13 мая 2016 г.)**

Материалы II Международной научно-практической конференции

Печатается по решению научно-методического и
редакционно-издательского советов КСЭИ

Подписано в печать 07.06.16.
Формат 60×84. Усл.печ.л. 14. Тираж 300 экз.

Издательство Кубанского социально-экономического института.
350018, г. Краснодар, ул. Камвольная, 3.
Типография ООО «Межотраслевой центр профессиональной
переподготовки».