

Учетно-  
финансовый  
факультет

Кафедра  
«Финансы и  
банковское дело»

ГУ «Институт  
экономических  
исследований»,  
г.Донецк

Ростовский  
государственный  
экономический  
университет

Институт  
экономики и  
управления  
гуманитарно-  
педагогической  
академии  
Крымского  
федерального  
университета  
имени  
В.И. Вернадского

Министерство  
налогов и сборов  
ДНР

Центральный  
республиканский  
банк ДНР

Управление  
финансов  
администрации  
города Донецка

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»  
МОЛОДЕЖНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



## *Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы*

Тезисы докладов и выступлений  
XVIII международной  
научной конференции  
студентов и молодых ученых  
(7-8 декабря 2016 года)

Донецк  
2016

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА «ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»  
ГУ «ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ» Г. ДОНЕЦК  
РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ГУМАНИТАРНО-  
ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО  
УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО  
МИНИСТЕРСТВО НАЛОГОВ И СБОРОВ ДНР  
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК ДНР  
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВ АДМИНИСТРАЦИИ Г. ДОНЕЦКА**

**ФИНАНСОВЫЙ И БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:  
ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ**

*Тезисы докладов и выступлений XVIII международной  
научной конференции студентов и молодых ученых  
(7-8 декабря 2016 года)*

**FINANCIAL AND BANKING MANAGEMENT:  
EXPERIENCE AND PROBLEMS**

*Theses of the XVIII (The eighteenth) International conference of students  
and young scientists*

Донецк  
2016

УДК 336.722.8  
ББК 65.050.9(26)  
Ф59

Редакционный коллектив:

доц., канд.экон.наук Алексеенко Н. В.; доц., канд.экон.наук Блажевич А. А.;  
доц., канд.экон.наук Демидова Е. Н.; доц., канд.экон.наук Егоров В. П.;  
доц., канд.экон.наук Карлова Н. П.; доц., канд.экон.наук Карпова Е. И.;  
доц., канд.экон.наук Легенькая А. М.; доц., канд.экон.наук Михальская Л. С.;  
доц., канд.экон.наук Попадюк О. И.; доц., канд.экон.наук Семенова Д. А.;  
доц., канд.экон.наук Хорошева Е. И.; доц., канд.экон.наук Шакура О. А.;  
ст. преп. Алексеев В. Н.

Общая редакция: проф., д-р экон.наук Егоров П.В.

Рецензенты:

**Дмитриченко Л. И.** - д-р экон. наук, профессор;

**Белопольская Т. В.** - д-р экон. наук, профессор.

*Рекомендовано к печати Ученым советом  
учетно-финансового факультета  
Донецкого национального университета*

**Финансовый и банковский менеджмент:** опыт и проблемы. Тезисы докладов и выступлений XVIII международной научной конференции студентов и молодых ученых (7-8 декабря 2016 года) / общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Егорова П. В. – Донецк: ДонНУ, 2016. – 206 с.

Опубликованы результаты научных исследований по актуальным вопросам развития и реформирования финансовой и банковской системы, организации и функционирования финансового и страхового рынков, регулирования денежного обращения, создания эффективной налоговой системы, которая соответствует принципам рыночной экономики, и развития информационных систем в финансовом и банковском менеджменте.

Для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников и работников финансовых и кредитных институтов.

**УДК 336.722.8**  
**ББК 65.050.9(26)**

© Донецкий национальный университет, 2016

© Учетно-финансовый факультет, 2016

© Молодежный центр научных исследований, 2016

## **УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!**

XVIII международная научная конференция студентов и молодых ученых «Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы» ставит своей основной целью поиск и выявление одаренной молодежи, которая занимается научно-исследовательской деятельностью в области финансов и банковского дела и желает опубликовать результаты своих научных исследований для широкого круга общественности.

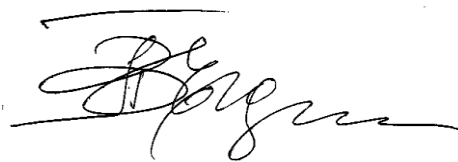
Молодежь – это будущее нашей науки и экономики в целом. Поэтому именно сегодняшним студентам и молодым ученым предоставляется право поиска альтернативных вариантов решения экономических и социальных проблем, создания благосостояния нашей Республики. Таким образом, все более усиливается значение научной работы молодежи на современном этапе развития общества. Такие научные молодежные форумы позволяют в значительной степени совершенствовать межвузовские связи, активно привлекать к участию не только республиканские, но и международные учебные и научные учреждения.

Достаточно широкая тематика конференции способствует интенсификации усилий по совершенствованию методов научно-исследовательского поиска участников, что позволяет им не только улучшить свой профессиональный уровень, но и интегрировать усилия для нахождения альтернативных путей решения острых социально-экономических проблем.

Надеюсь, что обсуждение докладов и обмен мнениями будет прививать молодым ученым Донецкой Народной Республики навыки системного исследования и обобщения результатов в виде научных докладов, статей, диссертаций, монографий. Мы должны иметь в виду, что для достижения поставленных целей необходимо руководствоваться не только субъективной оценкой существующих процессов, но и опытом и знанием известных ученых и практиков.

Мы желаем всем участникам конференции творческих успехов, удачи и плодотворных исследований в научной деятельности.

Декан учетно-финансового  
факультета ГОУ ВПО «Донецкий  
национальный университет»,  
заведующий кафедры  
«Финансы и банковское дело»  
д.э.н., профессор



П.В. Егоров

## СОДЕРЖАНИЕ

### МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БЮДЖЕТНОГО И НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

<b>Вольвакова А.В., к.э.н., доцент Михальская Л.С.</b> МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	10
<b>Ерёменко А.П., к.э.н., доцент Хорошева А.С.</b> ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ .....	12
<b>Забросаева А.С., к.э.н., доцент Малич Л.А.</b> КОНТРАБАНДА КАК ТАМОЖЕННОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ .....	14
<b>Иванов А.О., к.э.н., доцент Хорошева Е.И.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	16
<b>Левицкая А.Е., к.э.н., доцент Хорошева А.С.</b> ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ .....	19
<b>Лыско М.И., к.э.н., доцент Семенова Д.А.</b> СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	21
<b>Магдиева Р.Р., к.э.н., доцент Алексеенко Н.В.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	24
<b>Майков В.В., к.э.н., доцент Хорошева Е.И.</b> ВНЕДРЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ПРОЦЕДУРУ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКСПОРТЕРАМ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ГОСУДАРСТВАХ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ .....	27
<b>Миненко И.В., к.э.н., доцент Тарасова Е.В.</b> ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ .....	30
<b>Пилинская В.Д., к.э.н., доцент Алексеенко Н.В.</b> БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ: ЕГО ИСТОКИ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ В РОССИИ .....	31
<b>Слоневская Е.И., к.э.н., доцент Скоробогатова Н.В.</b> СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТЫХ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИИ .....	34
<b>Стойчева О.Р., к.э.н., доцент Семенова Д.А.</b> ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	37
<b>Чмырь Ю.Н., к.э.н., доцент Легенькая А.М.</b> НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ .....	39

**Шулакова А.С., к.э.н., доцент Химченко А.Н.**  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО  
ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..... 42

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**Александрук К.В., к.э.н., доцент Егоров В.П.**  
АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ  
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ..... 46

**Антонова И.А., к.э.н., доцент Шакура О.А.**  
К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ  
РИСКАМИ ..... 49

**Бердник Б.В., к.э.н., доцент Тарасова Е.В.**  
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ  
КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ ..... 51

**Васильев Е.С., к.э.н., доцент Алексеенко Н.В.**  
НЕОБХОДИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ  
НА ПРЕДПРИЯТИИ ..... 53

**Волкова М.Ф., ассистент**  
УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ  
ЧАСТИ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ..... 55

**Волкова Ю.А., к.э.н., доцент Тарасова Е.А.**  
АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..... 57

**Гинзбург М.В., к.э.н., доцент Карпова Е.И.**  
РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ  
РИСКАМИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ..... 60

**Гинзбург С.А., к.э.н., доцент Карпова Е.И.**  
ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ  
КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ..... 63

**Гусак А.И., к.э.н., доцент Попадюк О.И.**  
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА  
СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ ..... 66

**Долинченко Н.А., к.э.н., доцент Демидова Е.Н.**  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА  
СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ  
УСЛОВИЯХ ..... 69

**Капуза С.М., ассист. Горбатенко Ю.В.**  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ  
НА ПРЕДПРИЯТИИ ..... 71

**Лишенко В.В., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.**  
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЗА СЧЁТ  
ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ..... 73

<b>Ляшенко А.В., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	76
<b>Манукян Е.Р., к.э.н., доцент Попова Н.И.</b> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА .....	77
<b>Масленская В.В., ст. преп. Горбатова Н.А.</b> ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ ЗАКУПОК И СБЫТА ТОВАРОВ В ОПТОВОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ .....	80
<b>Моисеева А.В., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	82
<b>Ноздрина В.Э., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ .....	85
<b>Петракова В.М., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	86
<b>Петрук А.В., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> ПУТИ РОСТА ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	89
<b>Пузанкова А.М., ассистент Волкова М.Ф.</b> АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	91
<b>Сиротина А.А., ассистент Волкова М.Ф.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	94
<b>Славинская А.А.</b> ОСНОВНЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ...	96
<b>Томачинский Д.И., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	99
<b>Фабриченко А.Н., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> ИНКОТЕРМС КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ И ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	102
<b>Чаленко И.Г., ассистент Волкова М.Ф.</b> ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	104

<b>Шабалда В.А., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	106
<b>Юрченко К.А., к.э.н., доцент Бортникова Н.Ф.</b> СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗАДАЧИ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ .....	108
<b>Яблонько Е.В., к.э.н., доцент Блажевич А.А.</b> РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА КАК ОДНОГО ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	110
<b>Якимова В.В., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	112

**БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗИ  
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ  
В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА**

<b>Бадан Д.К., к.э.н., доцент Демидова Е.Н.</b> РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА .....	115
<b>Ванацкая А.С., к.э.н., доцент Карпова Е.И.</b> ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ .....	117
<b>Гаркуша Н.А., к.э.н., доцент Попадюк О.И.</b> К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БАНКАХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....	120
<b>Гончарова Д.С., к.э.н., доцент Карпова Е.И.</b> СИСТЕМА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКА .....	123
<b>Диброва Е.Н., ассистент Волкова М.Ф.</b> СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ .....	125
<b>Као До Мань Туан, к.э.н., доцент Блажевич А.А.</b> ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ .....	128
<b>Косилова А.С., к.э.н., доцент Блажевич А.А.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВ .....	129
<b>Мартыненко А.Ю., к.э.н., доцент Семенова Д.А.</b> АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	132
<b>Мачула Е.С., к.э.н., доцент Легенькая А.М.</b> КАЧЕСТВО РОЗНИЧНОЙ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ – УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА .....	135



<b>Мельникова А.С., к.э.н., доцент Тарасова Е.В.</b> ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ОЖИДАЕМЫХ КРЕДИТНЫХ УБЫТКОВ НА ПРАКТИКЕ .....	137
<b>Очканова Е.П., к.э.н., доцент Карпова Е.И.</b> ОЦЕНКА БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ .....	139
<b>Рябченко А.А., к.э.н., доцент Карпова Е.И.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА РЫНКЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ .....	142
<b>Самойлова Л.В., к.э.н., доцент Блажевич А.А.</b> ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	145
<b>Трускало А.П., к.э.н., доцент Карпова Е.И.</b> УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	147

#### **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

<b>Любарская А.В., к.э.н., доцент Шакура О.А.</b> СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	151
<b>Сергачева Ю.В., к.э.н., доцент Алексеенко Н.В.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ .....	153
<b>Тугова Е.Н., к.э.н., доцент Шакура О.А.</b> СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ .....	156
<b>Фесенко Е.С., к.э.н., доцент Блажевич А.А.</b> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ .....	159

#### **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА АКТИВИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

<b>Андреев А.А., к.э.н., доцент Демидова Е.Н.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ .....	162
<b>Дейнега А.А., к.э.н., доцент Михальская Л.С.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	164
<b>Демьяненко М.А., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	166

<b>Колуб А.А., к.э.н., доцент Химченко А.Н.</b> СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....	169
<b>Куприянова А.В., к.э.н., доцент Михальская Л.С.</b> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ .....	172
<b>Лишенко А.В., к.э.н., доцент Михальская Л.С.</b> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....	176
<b>Надеева Е.А., к.э.н., доцент Михальская Л.С.</b> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА .....	178
<b>Оганесян Д.Т., к.э.н., доцент Лех Т.А.</b> МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	181
<b>Хведынка Л.С., к.э.н., доцент Алексеенко Н.В.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ .....	184
<b>Якушева Е.Д., к.э.н., доцент Карлова Н.П.</b> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	186
<b>СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ: ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ФИНАНСОВОМ И БАНКОВСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b>	
<b>Груздова В.В., ст. преп. Алексеев В.Н.</b> ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ .....	190
<b>Гуль О.А., ст. преп. Куделина А.М.</b> ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА .....	192
<b>Ковальчук М.А., к.э.н., доцент Малич Л.А.</b> ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ .....	195
<b>Седых А.Ю., ст. преп. Куделина А.М.</b> АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИЙ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ ..	196
<b>Серета А.В., ст. преп. Куделина А.М.</b> ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ .....	199
<b>Трофимова В.В., ст. преп. Алексеев В.Н.</b> СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ .....	201

## **МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БЮДЖЕТНОГО И НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. ВОЛЬВАКОВА

Научный руководитель

к.э.н, доцент Л.С. МИХАЛЬСКАЯ

## **МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время лизинг является одной из перспективных форм экономической активности. Он имеет объективные преимущества в сферах оперативного использования достижений научно-технического прогресса, необходим для увеличения масштабов деятельности, снижения удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса.

Предприятиям реального сектора лизинг позволяет смягчить остроту инвестиционных проблем и найти альтернативные источники финансирования: коммерческим банкам – получить дополнительный доход и улучшить взаимоотношения с клиентами, для лизингодателей – это альтернативная возможность реализовывать продукцию и получить дополнительный дохода, а для страховых компаний – это способ расширения ассортимента услуг.

В исследованиях зарубежных и отечественных экономистов определяются существенные преимущества лизинга, особенности формирования механизма лизинга под воздействием синтеза макро-, мезо- и микроэкономических условий и факторов, включая способы и формы реализации лизинговых отношений. Этими и другими вопросами в свое время занимались такие отечественные экономисты как А.Е. Абрамов, И.А. Алтухов, В.Д. Газман, Т.В. Ермошина, И.В. Липсиц, Е.В. Кабанов, А.Л. Смирнов, В.С. Штерн. Также весомый вклад в изучение лизинга сделали С. Барнес, Р. Бауэр, Э. Коллар, Д. Стоун, К. Хичинг.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время многие предприятия сталкиваются с нехваткой оборотных средств для дальнейшего развития основных производственных фондов. При использовании лизингового механизма имеющиеся у предприятия денежные средства, которые были бы направлены на покупку необходимого производственного оборудования, при заключении договора купли-продажи можно использовать, например, на закупку необходимого сырья, а лизинговые выплаты осуществлять за счет дохода, полученного от реализации продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании.

Современный лизинг часто образует сложную динамическую систему, элементы которой составляют несколько уровней, взаимосвязаны и взаимозависимы. На схемы организации лизинга имеет влияние множество факторов внешней среды, в том числе макроэкономической, наличие конкуренции на рынке.

Для обеспечения управления лизинговым бизнесом при разработке схем, адекватных условиям функционирования реального сектора, требуется проведение системного анализа взаимосвязей всех элементов лизинга, а также учет влияния

внешних факторов, таких, например, как конкуренция. Это позволяет объективно оценить и оптимизировать различные параметры лизинговой сделки (цены, сроки действия контрактов и т.д.) в зависимости от конкретных условий их осуществления и рисков, которым они могут быть подвергнуты [4].

В силу специфики лизинга, он мог бы занимать более значительные позиции в системе инвестирования средств в обновление основных производственных фондов, финансирования перспективных проектов инновационного характера.

Таблица 1

Балльная оценка состояния лизинга в России и Европе.

Показатель сравнения	Россия	Оценка (1-10)	Европа	Оценка (1-10)
Рыночная концентрация лизинга	~10-15%	3	~20-35%	6
Платежеспособность клиентов	~20%	2	~35-45%	5
Спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	~25 %	4	~40%	8
Доля лизинга в ВВП страны	~5-10%	3	~15%	5
Государственное инвестирование в рынок лизинга	~5-10%	5	~15-20%	7
Доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства	~10-15%	6	~20-30%	8
Итого		23		39

Оценка, представленная в табл. 1, показывает, что ситуация в Европе более благоприятна для развития лизинга, прежде всего, благодаря более высокому уровню платежеспособности потенциальных клиентов, системе государственного регулирования лизингового рынка [1].

В отличие от наиболее экономически развитых государств, роль лизинга в обновлении основных фондов в России оставляет желать лучшего. Объем нового бизнеса за 1 полугодие 2016 года вырос на 13% и составил 275 млрд. руб. Такая незначительная динамика роста рынка лизинговых услуг, по мнению экспертов, обусловлена: падением активности лизинга железнодорожной техники, который в течении многих лет на российском рынке лизинговых услуг играл роль своеобразного драйвера; заметным ростом процентных ставок по банковским кредитам.

В ходе исследований было определено, что для повышения эффективности использования лизинговых услуг на предприятии необходимо устранить следующие проблемы:

- проблемы в действующей нормативно-правовой базе, регулирующей лизинговую деятельность;
- отсутствие достаточного размера собственного капитала у участников лизинговой деятельности;
- не отвечающая современным реалиям методика бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности;
- непроработанность вопросов, связанных с отраслевой спецификой лизинга недвижимости, речных и морских судов, авиатехники;
- трудности, связанные с возвратом из бюджета налога на добавленную стоимость и иные фискальные сложности, с которыми сталкиваются участники лизинговых

отношений во взаимоотношениях с налоговыми ведомствами [3].

Для решения этих проблем необходимы следующие меры:

- разработка и реализация федеральной программы развития лизинговой деятельности в РФ или в отдельном регионе;
- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;
- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов, также предоставление налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам);
- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности [2].

Вместе с тем, необходимо преодоление кризисной ситуации в России, связанной с проблемой импортозамещения. Для этого целесообразно:

- 1) активизировать вовлечение в лизинговый оборот значительное количество различных видов оборудования, которое ранее не являлось предметом лизинга, либо применялось в ограниченном объеме.
- 2) увеличить объемы банковского кредитования инновационного направления предприятий малого бизнеса на основе лизинговых услуг.
- 3) участие лизинговых компаний в финансировании предприятий, участвующих в реализации программ по импортозамещению.

Таким образом, при тесном взаимодействии лизингового сообщества с государственными структурами в решении вышеперечисленных проблем лизинг может стать мощным импульсом, как для технического обновления производства, так и для структурной перестройки всей экономики в целом.

*Список использованных источников:*

1. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - 2015. – 702 с.
2. Адамов Н.А. Лизинг: учебное пособие / Адамов Н.А., Тилов А.А. – СПб.: Питер, 2009. - 436 с.
3. Зубарева Л.В. Лизинг как метод инвестирования: учебное пособие для студентов / Зубарева Л.В. – М.: Финансы и инвестиции, 2015. - 457 с.
4. Философова Т.Г. Лизинг: учеб. пособие / Т.Г. Философова — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 191 с.

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.П. ЕРЁМЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.С. ХОРОШЕВА

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ:  
ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ**

Кризисные явления является естественной составляющей экономического

развития мировых финансовых рынков, обязательным фазой циклического развития любой системы. Учитывая это кризисы следует рассматривать не только как фактор, создающий существенные проблемы финансовой системе, но и как вполне обоснованное прогрессивное явление, которое выполняет следующие функции: ослабление и устранение устаревших элементов господствующей финансовой системы, уже исчерпала свой потенциал; создание возможностей утверждение элементов новой системы; испытания и передача к новой системе жизнеспособных элементов, аккумулируются и переходят в будущее.

Причины и характер протекания мировых финансовых кризисов в общем виде можно разделить на эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние) [3].

Финансовый кризис следует понимать как различные ситуации, в процессе которых некоторые финансовые предприятия или активы резко теряют значительную часть своей стоимости.

Современные концепции относительно теории экономических кризисов и взгляды на причины возникновения кризисных явлений в основном объясняют причины возникновения кризисов тем, что в результате действия какого-то внешнего фактора (экзогенного) реализуется заложенный в природе экономики внутренний механизм, приводящий к кризисам [3].

Моделирование эндогенных факторов с помощью аналитических моделей позволяет только описать причинно-следственные функциональные связи при возникновении кризисов, но не позволяет выявить существенных характеристик кризиса как явления, на макроуровне не только является причиной проблем на финансовых рынках и в экономике вообще, а также обусловлено неэффективностью организации экономической системы конкретной страны, мира на определенном этапе развития мировой экономики, на определенном уровне динамики экономического роста [1].

Сегодня последствия финансовых кризисов могут рассматриваться с нескольких сторон: как источник финансового ущерба, шанс к улучшению функционирования финансовой сферы, как момент неотложного принятия актуальных финансовых решений, в том числе по изменению финансовой деятельности предприятий. Так как финансовый и реальный сектора экономики тесно связаны между собой, финансовые кризисы приводят к следующим последствиям:

- спаду производства;
- росту безработицы;
- снижению благосостояния населения.

Из оценки деятельности предприятий Российской Федерации: по данным Федеральной службы государственной статистики видно, что несмотря на начало кризиса, связанного с введением санкций в 2014 году, по итогам 2015 года видно, что экономике, в основном, удалось сохранить положительные тенденции развития.

Уровень инфляции в 2015 году составил 12,9 %. Но уже в октябре 2016 года уровень инфляции в России составил 0,40%, что на 0,23 больше, чем в сентябре 2016 года и на 0,34 меньше, чем в октябре 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 4,46%, а в годовом исчислении - 6,06%.

С осени 2014 года и до начала 2015 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращений персонала. Но в целом, можно наблюдать сокращение уровня безработицы с 7.8% в 2011 до 5.8% в 2015. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года

наблюдалось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2014 года составлял 5.3%, на конец 2015 года — 5.8% (или 4.4 млн. человек).

Несмотря на финансовый спад, связанный с введением санкций против РФ, в стране у большинства предприятий наблюдалось устойчивое финансовое состояние — сальдированный финансовый результат крупных и средних организаций на начало 2015 года составил 41 867,5 млрд. рублей. Оборот микро и малых предприятий за 5 лет стабильно рос и составил в 2014 году 26392,2 млрд. руб., что на 40% выше, чем в 2010 году - 18933,8 млрд. рублей [2].

Сильное негативное влияние санкций в РФ было заметно в 2014 году. Но уже в 2015-2016 годах экономические показатели начинают показывать положительные результаты. Так по показателям размера ВВП (1 860 598 млн. долл.) Россия занимает 10 место в мире после Индии. Ведущие эксперты считают, что экономика России входит в десятку стран с самыми сильными экономиками мира. После кризиса 2008-2009 годов российская экономика восстановилась быстро, тогда как в 2015-2016 годах восстановление происходит не столь быстрыми темпами, но результаты всё же заметны.

*Список использованных источников:*

1. Гурвич Е., Прилепский И. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики", №1, 2016.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электрон. ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> — Дата доступа: 06.11.2016г
3. Бердникова Л. Ф. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию [Текст] / Л. Ф. Бердникова, Э. Р. Фаткуллина // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 10-13.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.С. ЗАБРОСАЕВА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Л.А. МАЛИЧ

## КОНТРАБАНДА КАК ТАМОЖЕННОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ

Контрабанда как вид преступной деятельности известна с давних пор. Она посягает на установленный порядок в сфере внешней торговли, препятствует прогрессивному развитию экономических отношений между государствами и нарушает их государственный и экономический суверенитет. Ее опасность определяется тем, что в результате нелегального ввоза в страну товаров, реализуемых затем по низким ценам, падает спрос на отечественную продукцию, снижается конкурентоспособность отечественных товаров, что негативно сказывается на развитии экономики в целом. Зачастую контрабандно ввозимые товары не соответствуют международным стандартам и критериям качества.

Ежедневно пограничники, сотрудники службы безопасности, военные и

таможенники задерживают сотни килограмм грузов, которые пытаются провести на территорию Донецкой Народной Республики различными путями.

Развитие таможенного дела в республике, формирование законодательной базы в области таможенного регулирования должно способствовать укреплению ее экономической безопасности, снижению случаев незаконного провоза товаров на таможенную территорию ДНР.

Во «Временном Положении о таможенной системе Донецкой Народной Республики» (ст.128), под контрабандой понимается «незаконное перемещение через Государственную границу ДНР товаров и иных предметов, помимо или с сокрытием от таможенного контроля, совершенное в крупных размерах либо группой лиц, организовавшихся с целью занятия контрабандой».

Контрабанда является преступлением с формальным составом и признается оконченным с момента фактического пересечения предметом преступления таможенной границы.

Из-за политических проблем и военных действий на территории республики проблема контрабанды возросла.

Следует отметить, что на активность контрабандной деятельности влияют внутренние и внешние факторы.

К внешним факторам, которые представляют угрозу национальной безопасности ДНР и способствуют контрабанде, относятся:

- потеря традиционных рынков сбыта угольной продукции;
- зависимость ДНР от импорта различных видов продовольственных товаров;
- незамкнутость таможенной границы, а также недостаточный экспортный и валютный контроль;
- неразвитость организационной, финансовой и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности республиканского экспорта и рационализации структуры импорта.

К внутренним факторам, представляющим угрозу национальной безопасности и способствующим контрабанде, относятся:

- низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей;
- вытеснение отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка зарубежными фирмами (особенно из России);
- несовершенство правового законодательства, низкая правовая, договорная и финансовая дисциплина многих экономических субъектов на рынках ДНР;
- сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов.

Подводя итог отмечу, что как правонарушение контрабанда возникла в период развития товарно-денежных отношений и существует уже на протяжении многих столетий. На сегодняшний день таможенные службы ведут интенсивную работу, пытаясь снизить объемы контрабандных операций. Однако далеко не всем удается бороться с контрабандой, т.к. данная проблема требует существенных затрат, квалифицированных работников, правовых и организационных мероприятий, связанных с политическими взаимодействиями, инновационными и инвестиционными проблемами. Кроме того, существующая статистика позволяет высказать мнение о том, что эффективность правоприменительной деятельности по делам о контрабанде остается низкой, и одна из причин такого положения — неправильная квалификация действий правонарушителей.



*Список использованных источников:*

1. Временное Положения о таможенной системе Донецкой Народной Республики, утвержденное Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 10.01.2015 № 1-23.
2. Закон «О таможенном регулировании в Донецкой народной республике», Принят Постановлением Народного Совета 25 марта 2016 года.
3. Геращенко В. А. Контрабанда как угроза национальной безопасности России // Молодой ученый. — 2014. — №19. — С. 478-481.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.О. ИВАНОВ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. ХОРОШЕВА

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Среди наиболее значительных проблем бюджетных отношений, которые актуальны в настоящее время можно выделить три группы проблемы: проблемы межбюджетных отношений, проблемы реализации бюджетной политики государства и проблемы повышения эффективности расходов бюджета.

В первой группе проблем обратим внимание на проблему оптимального межтерриториального формирования и распределения бюджетных средств. Местные бюджеты становятся все более зависимыми от федерального, государство не может полноценно удовлетворять интересы всех субъектов в области финансирования — все эти проблемы тормозят развитие финансовой системы России, и поэтому проблема межбюджетных отношений в РФ приобретает все большую актуальность.

Решение проблем организации межбюджетных отношений тесно связано с решением проблем бюджетного федерализма, а это, в свою очередь, зависит от своевременного перечисления трансфертов в регионы из федерального бюджета. Следует выделить также совокупность проблем, присутствующих в осуществлении межбюджетных отношений в РФ – это вертикальное и горизонтальное выравнивание [3, С. 127]. Таким образом, основная, но пока еще не в полной мере осуществимая, задача государства в области организации процесса межбюджетных отношений — это достижение оптимального сочетания интересов всех субъектов РФ в области формирования и распределения бюджетных средств.

Вторая группа проблем – это проблемы реализации бюджетной политики государства. При этом можно выделить следующие проблемы реализации бюджетной политики государства:

1. Проблемы, возникающие в результате распространения кризисных явлений в экономике, вызванных либерализацией международного движения капитала.

Во-первых, в результате финансового и экономического кризиса падают налоговые поступления в бюджет в результате снижения доходов населения и

местных компаний, банкротства компаний и банков, а также вывода капитала из страны зарубежными компаниями.

Во-вторых, кризис приводит к неизбежному росту расходов госбюджета из-за необходимости оказания помощи не только населению в виде выплаты пособий по безработице и прочих видов помощи и льгот.

2. Проблемы, порожденные международной финансовой либерализацией вне зависимости от циклических колебаний в экономике.

Существуют также общие проблемы налогово-бюджетной политики государства, возникающие в связи с усилением мировой финансовой либерализации, которые имеют место даже в отсутствие кризисных явлений.

Президент России Владимир Путин назвал семь нерешенных проблем в российской бюджетной политике. Об этом говорится в тексте Бюджетного послания на 2013-2015 годы.

Во-первых, сохраняется значительный нефтегазовый дефицит. Бюджетная система Российской Федерации находится в высокой степени зависимости от ситуации на мировых сырьевых рынках. Из-за этого ограничены возможности для бюджетного маневра в целях существенного увеличения бюджетных расходов по направлениям, обуславливающим экономическое развитие страны, даже при понимании объективной необходимости этих расходов.

Во-вторых, на низком уровне осуществляется финансово-экономическое обоснование решений, приводящих к новым расходным обязательствам.

В-третьих, структура бюджетных расходов не является оптимальной для стимулирования экономического развития.

В-четвертых, зачастую эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, получаемый социально-экономический эффект несоизмерен объему израсходованных на те или иные цели средств.

В-пятых, бюджетная политика во многом остается неясной для общества, необходимость и суть конкретных решений и действий органов государственной власти в этой сфере должным образом не раскрываются.

В-шестых, не удалось избежать практики постоянных фрагментарных изменений налогового законодательства.

В-седьмых, межбюджетные отношения пока не в полной мере настроены на стимулирование органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности, которые объективно являются необходимой основой для увеличения доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Высока зависимость бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [1].

Перейдем к третьей группе проблем реализации бюджетных отношений в Российской Федерации, связанной с поиском путей повышения эффективности бюджетных расходов субъектами Российской Федерации. Среди них выделяют:

- отсутствие полноценной системы стратегических документов, задающих актуальные приоритеты социально-экономического развития в соответствующих сферах реализации государственных программ на всех уровнях управления;
- недостаточное отражение и обоснование необходимости использования различных

- инструментов государственного регулирования в государственных программах;
- низкое качество планирования значений целевых показателей государственных программ;
  - существенные различия между утвержденными федеральными базовыми (отраслевыми) перечнями государственных услуг (работ) и перечнями государственных услуг (работ), действующими на территории субъектов Российской Федерации;
  - широкое использование индивидуальных выравнивающих коэффициентов для отдельных учреждений при определении нормативных затрат на оказание государственных услуг;
  - слабое развитие конкуренции при оказании государственных услуг;
  - позднее доведение до субъектов Российской Федерации результатов распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и дотаций на сбалансированность;
  - излишняя регламентация закупочных процедур, в том числе неоправданное затягивание закупочного процесса и другие [2].

В Докладе представлено значительное количество оригинальных решений, уже реализуемых или предлагаемых к реализации на региональном уровне по анализируемым направлениям, отдельные из них заслуживают более широкого внедрения в субъектах Российской Федерации.

Таким образом, представляется целесообразным увязать меры (с учетом их необходимой доработки) в совокупности с предложениями, представленными в Докладе об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета, в единый документ в формате дорожной карты. Органам власти всех уровней для стимулирования повышения эффективности управления общественными финансам рекомендуется размещать результаты мониторинга в открытых источниках, осуществлять их учет в дорожных картах органов власти, включать полученные результаты мониторинга в документы стратегического и бюджетного планирования, формировать рейтинги эффективности.

Можно констатировать, что в реализации бюджетных отношений имеется ряд проблем, которые несомненно затрудняют дальнейшее развитие бюджетного процесса и вызывают необходимость в разработке государственных мер, которые с учетом мирового опыта восполнили имеющиеся пробелы бюджетного законодательства и улучшили качество организации бюджетных отношений.

*Список использованных источников:*

1. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/news/15786>
2. Доклад об основных направлениях повышения эффективности бюджетных расходов в субъектах Российской Федерации - 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>
3. Хугаева М.О. Актуальные проблемы межбюджетных отношений в федеративном государстве: опыт Германии и России // ARS ADMINISTRANDI. – 2015. - № 1. – С.126-131.

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.Е. ЛЕВИЦКАЯ

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.С. ХОРОШЕВА

## ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

Реальностью современной мировой системы являются нарастающие процессы глобализации, выражающиеся в более углубляющихся процессах взаимосвязи между государствами. Основными движущими силами этих процессов являются транснациональные корпорации (далее ТНК). ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% международной торговли и 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау, и почти 90% прямых зарубежных инвестиций. Занимая центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные экономические отношения, развитие национальных и мировой экономик.

Взаимодействия ТНК с национальными экономиками рассматривают в своих работах Ефимова Е.Г. Вороновская Е.В. Немировская О.В. [1,2,6].

ТНК – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы находятся в разных странах, т.е. производственная и торговая деятельность выходит за рамки одного государства[1]. Эксперты ООН выделили следующие признаки ТНК: годовой объем такой компании должен превышать 100 млн долл. США; наличие филиалов не менее, чем в шести странах; высокий процент продажи товаров за пределами страны-резиденции[2].

За последние 50 лет ТНК стали одним из главных и ведущих субъектов международных экономических отношений, влияние которых постоянно возрастает. Ежегодные доходы крупнейших ТНК приравниваются к ВВП некоторых стран. Размещение филиалов во многих странах дает им существенные конкурентные преимущества: позволяет уменьшать риски, минимизировать затраты, быстро и эластично реагировать на любые изменения конъюнктуры рынка. Сейчас действия ТНК можно сравнивать с деятельностью государств. Охваты деятельности ТНК постоянно возрастают. Так в 1970 году в мире насчитывалось около 7000 подобных компаний, к концу 1990 их численность достигает 60 000, а в настоящее время - 82 000, которые имеют приблизительно около 810 зарубежных филиалов [3].

Эффективный механизм взаимодействия будет формироваться:

1. Правовые взаимоотношения. Правовое регулирование взаимоотношений включает: законодательные и подзаконные акты; органы государственного управления, обеспечивающие регулирование деятельности субъектов взаимодействия; косвенное вмешательство государства в деятельность участников взаимодействия.

Примером является ратификация Конвенции «О транснациональных корпорациях» (Заклучена в г. Москве 06.03.1998), в которой понятие «транснациональная корпорация» закреплено законодательно. Согласно п.1 ст. 2 Конвенции, ТНК подает отчетность в соответствии с законодательством страны-места регистрации ТНК. В отчетность ТНК необходимо обязательно включать данные о:

численности зарубежного персонала; объема реализованных услуг через зарубежные филиалы; активов корпорации за рубежом, что делает возможным сравнение индексов транснациональности какой-либо корпорации.

2. Административные правоотношения состоят из отношений административно-договорного характера. То есть данный элемент взаимоотношений включает следующие средства: оформление контрактов по стандартам, установление правил проведения тендеров.

Так, соответствие условиям контракта по корпоративному бизнесу компании Nestle регулярно проверяются внутренними аудиторами на основе четких инструкций аудита. Соблюдение принципов в отношении человеческих ресурсов, безопасности, здоровья, окружающей среды и целостности бизнеса оценивается с помощью KPMG.

3. Экономические взаимоотношения включают в себя такие сферы, как налогообложение и финансы.

Налогообложение осуществляется в соответствии с законодательством государства, в экономической системе, которой действуют ТНК. Однако для таких компаний могут предлагаться льготные условия для функционирования. Так, например в ст. 8 Конвенции о транснациональных корпорациях, определяет условия для стимулирования деятельности ТНК путем «предоставление государственных гарантий для привлечения различных инвестиционных ресурсов; отмены двойного налогообложения участников корпорации; осуществления беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, продукции, услуг и перемещения капитала между участниками корпорации».

4. Социальные взаимоотношения – отношения связанные с человеческими ресурсами и с социальной политикой принимающей страны. Корпорации при распространение своего политического и экономического влияния на определенной территории, с целью захвата рынка сбыта, предлагают правительству различные социальные программы, которые будут влиять на общее социально-экономическое развитие, учитывая интересы граждан проживающих на территории этого государства, а так же берут на себя ответственность за влияние деятельности корпорации на потребителей, граждан государства, окружающей среды.

Например компания PepsiCo, которая проводит благотворительность во всех регионах, где имеются ее производственные площадки. В 2011 г. PepsiCo запустила социально активную кампанию, направленную на поддержку российских лесов. 14 мая 2011 г. в регионах страны была организована массовая высадка молодых деревьев. Особенно актуальной эта акция стала в регионах, пострадавших от лесных пожаров летом 2010 года (Вологодской, Новосибирской, Калужской и Московской областях) [5].

На практике механизм должен работать следующим образом:

1. На основе исследования отчетов государственных органов правительство сверяет инвестиционные потребности страны и разрабатывает условия взаимодействия с иностранными инвесторами.
2. Органы власти готовят конкретные инвестиционные предложения и сообщают в торгово-промышленную палату о направлениях сотрудничества с иностранными партнерами.
3. ТНК, на основе полученной информации, осуществляет выбор объекта инвестирования и формы проникновения на российский рынок.

4. Представители ТНК обращаются в торгово-промышленную палату для установления партнерских отношений с властями.
5. После переговоров государство и ТНК берут на себя два основных обязательства: ТНК обязуется предоставить определенную сумму для реализации подписанного проекта; государство заключает соглашения с ТНК о предоставлении доступа к своим ресурсам; на основе совместного партнерства, 60% предоставленной суммы вкладывают в реализацию национальных инфраструктурных проектов [6].

Механизм взаимодействия Российской Федерации с ТНК выработан на достаточно высоком уровне. Для полноценной работы национальной экономики с транснациональными структурами, необходимо создать совместный орган, который бы координировал соблюдение норм выполнения реализованного проекта между государством и ТНК – это может быть фирма, которая будет выполнять контролирующие функции.

*Список использованных источников:*

1. Ефимова Е.Г. Мировая экономика: Учебное пособие для студентов экономистов. – 5-е изд., стереот. – М.: МГИУ 2008. – 208 с.
2. Transnational corporations (TNC) [Электронный ресурс] // Сайт United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Электронные данные. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)
3. Вороновская Е.В. Глобализация сельскохозяйственной деятельности / Е.В. Вороновская // Известия международной академии аграрного образования. – 2013. – №18. – С. 115-118
4. Nestle. Официальный сайт в РФ [Электронный ресурс]. Дата обновления: 04.11.2016. URL: <http://www.nestle.ru/sharedvalues> (дата обращения: 04.14.2016)
5. PepsiCo. Официальный сайт в РФ [Электронный ресурс]. Дата обновления: 04.11.2016. URL: [http://www.pepsico.ru/purpose/environmental\\_initiatives/](http://www.pepsico.ru/purpose/environmental_initiatives/) (дата обращения: 04.14.2016)
6. Немировская О.В. Формирование эффективного механизма взаимодействия национальной экономики с транснациональными корпорациями: [Текст]: автореф. дис. на получение научн.степ.канд.эк.наук. / Немировская Оксана Владимировна; Университет экономики и права. – Киев, 2016. – 22 с.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

М.И. ЛЫСКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Д.А. СЕМЕНОВА

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проблемам современной налоговой политики Российской Федерации сегодня уделяется довольно пристальное внимание, так как от того, насколько правильно построена система налогообложения, насколько продумана налоговая политика

государства, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. Эффективная налоговая политика считается одним из главных условий динамичного развития экономики России. Посредством воздействия на хозяйственную деятельность и частные финансы, а также через бюджетно-перераспределительные процессы, создаются благоприятные условия для повышения эффективности национальной экономики и повышения уровня жизни населения.

Для того, чтобы дать оценку эффективности проведения налоговой политики государством, проанализируем принятые им решения и последствия.

Одним из важных решений в области налоговой политики, принятых в последние годы, является появление в законодательстве о налогах и сборах возможности создавать консолидированные группы налогоплательщиков (КГН) с целью объединения налоговой базы по налогу на прибыль взаимозависимых (по признаку участия в уставном капитале) организаций и переход на централизованную уплату этого налога с учетом доли прибыли каждого участника консолидированной группы. Кроме того, сделки между участниками консолидированной группы (кроме сделок с плательщиками налога на добычу полезных ископаемых по процентным ставкам) не признаются контролируруемыми, а следовательно, участники группы избегают рисков пересчета налоговых обязательств из-за несоответствия применяемых договорных цен рыночному уровню [1].

Проведенный анализ основных итогов функционирования консолидированных групп в Российской Федерации (рис. 1) показал, что их создание и функционирование привело к следующим изменениям:

- в 63 регионах Российской Федерации, что составляет 66% от общего количества регионов, наблюдается увеличение поступлений налога на прибыль организаций в размере 61,9 млрд. руб. по состоянию на 2014 год.
- снижение поступлений налога на прибыль организаций в размере 127,0 млрд. руб. по состоянию на 2014 год наблюдается в 32 регионах Российской Федерации, что составляет 34% от общего количества регионов[2].

Следовательно, можно сделать вывод, что создание института консолидированных групп налогоплательщиков оказывает достаточно сильное влияние на доходность бюджетов субъектов Российской Федерации.

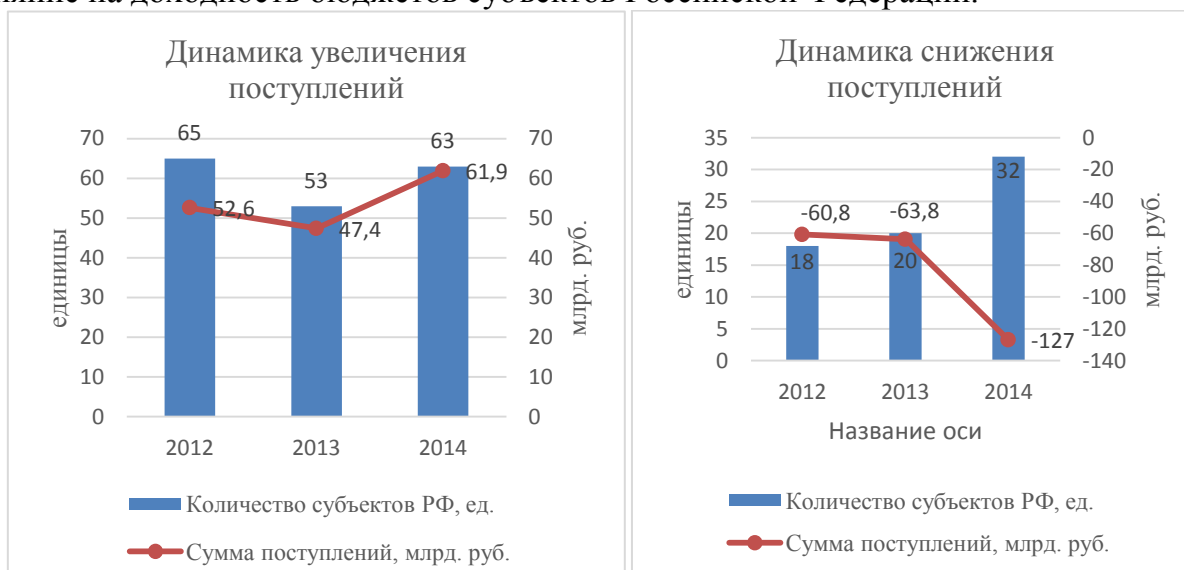


Рис. 1. Динамика изменений поступлений налога на прибыль организаций в связи с созданием КГН по субъектам Российской Федерации [2]

Вместе с тем, существенным недостатком действующего режима консолидированных групп налогоплательщиков является сложность прогнозирования бюджетных доходов на уровне отдельного субъекта Российской Федерации, а также возможность неожиданного снижения доходов бюджета субъекта, в котором расположены прибыльные предприятия, в случае получения крупных убытков налогоплательщиками в других регионах.

С другой стороны, более быстрое принятие убытков убыточных участников консолидированных групп налогоплательщиков за счет уменьшения прибыли прибыльных участников при прочих равных условиях позволит в более короткие сроки увеличить доходы от налога на прибыль в тех регионах, где расположены убыточные налогоплательщики. Таким образом, механизм уплаты налога на прибыль с использованием консолидированных групп налогоплательщиков позволяет сглаживать резкие колебания доходов региональных бюджетов.

В 2012 году в Налоговый кодекс Российской Федерации были внесены изменения, согласно которым из объекта налогообложения налогом на имущество организаций были исключены объекты движимого имущества, принятые на учет в качестве объектов основных средств с 1 января 2013 года [1]. Предполагалось, что подобная норма позволит создать стимулы к инвестициям в новое оборудование, которое не должно облагаться налогом, в то время как сохранение налогообложения уже введенного в эксплуатацию оборудования позволило бы реализовать этот стимул без существенных потерь для бюджетов, поскольку полное замещение старого, налогооблагаемого, новым, неналогооблагаемым, оборудованием заняло бы несколько лет. Одновременно предполагалось, что за эти несколько лет будет осуществлен переход на налогообложение недвижимого имущества организаций по кадастровой стоимости, что позволит вообще исключить движимое имущество из-под налогообложения [3].

Однако внесенная в Налоговый кодекс Российской Федерации формулировка позволила фактически не признавать объектом налогообложения не только старое оборудование, но и вновь принятое на учет в результате реорганизации, перепродажи и иной передачи между организациями, сопровождавшейся постановкой оборудования на учет. В 2013 и 2014 годах поступления налога на имущество организаций составили соответственно 615,3 и 634,7 млрд. руб. (0,93% и 0,89% ВВП), в то время как в 2011 и 2012 годах доходы от этого налога составляли соответственно 467,6 и 536,4 млрд. руб. (0,84% и 0,86% ВВП) (рис. 2) [2].

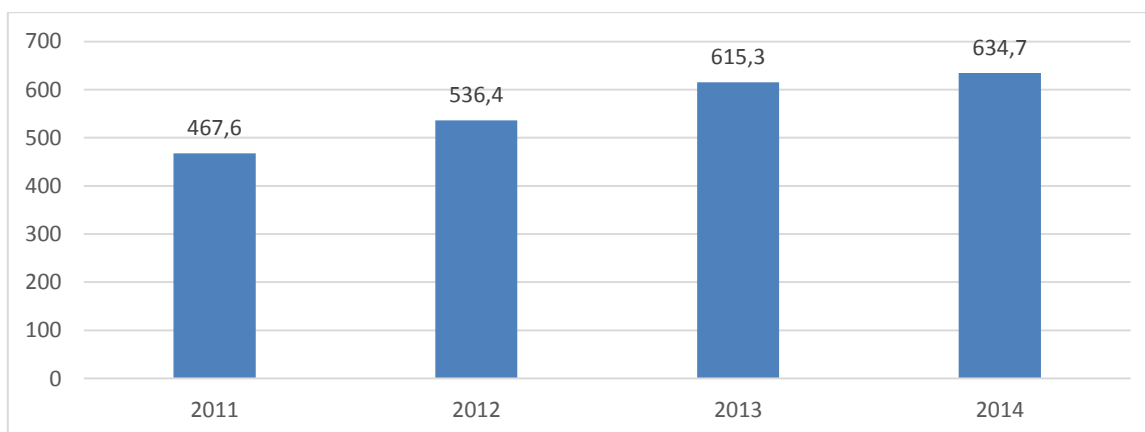


Рис. 2. Поступления налога на имущество организаций, млрд. руб. [2]



Таким образом, на сегодняшний день проблема уклонения от налогообложения путем перерегистрации старого имущества не является настолько критичной, чтобы из-за такого уклонения произошло существенное сокращение бюджетных доходов.

При разработке налоговой политики необходимо учитывать мнение всех сторон налоговых отношений. С одной стороны, это стремление субъектов экономики к минимизации налогов, а с другой – интересы государства, которое исходит из необходимости полной реализации своих функций. Для продуманной налоговой политики одним из самых важных моментов является правильное определение оптимального размера налогового бремени. Для этого необходимо провести серьезную аналитическую работу по достижению компромисса между государством и налогоплательщиками.

*Список использованных источников:*

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_183748/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748/)
2. Министерство Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=62450](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=62450)
3. Вайсберг В. Об основных направлениях налоговой реформы // Комерсант - 2014. - № 9. - С. 39-45.

*Поступило в редакцию: 10.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Р.Р. МАГДИЕВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.В. АЛЕКСЕЕНКО

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность исследования проблем и перспектив развития деятельности Пенсионного фонда в российской пенсионной системе, на сегодняшний день, обусловлена необходимостью формирования механизмов и форм социальной защиты, адекватных современным социально-экономическим условиям, новому соотношению интересов работника, предприятия, государства.

Пенсионный фонд (ПФ) имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его функционирования является обеспечение заработной человек уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве.

Основными проблемами функционирования Пенсионного фонда являются:

1. Проблема растущего дефицита бюджета Пенсионного фонда России (ПФР).

Совокупный размер трансфертов на пенсионное обеспечение из федерального бюджета в 2013–2015 гг. составил порядка 41,6 % в общих доходах бюджета ПФ РФ, что явно свидетельствует о сохранении высокого уровня зависимости бюджета фонда от бюджетных ассигнований из федерального бюджета и о невозможности

организации пенсионного обеспечения за счет поступающих взносов и иных источников доходов ПФ РФ [1].

Рост общего количества пенсионеров усугубляет эту проблему (по данным Пенсионного фонда РФ за 2014 год за счет средств Фонда получают пенсии 41,3 млн. российских пенсионеров), по оценке Росстата к 2030 году фактическое соотношение лиц пенсионного и трудоспособного возраста достигнет 52 %. Такой сценарий развития может стать для бюджета фонда катастрофическим.

2. Демографические проблемы. Неблагоприятная демография в равной степени влияет как на солидарно-распределительную составляющую, так и на накопительную составляющую пенсионной системы. В условиях уменьшения населения трудоспособного возраста, снижения рождаемости, увеличения инвалидности и негативной трансформации рынка труда нельзя рассчитывать на сколько-нибудь значительное пенсионное обеспечение.

Демографическая структура Российской Федерации (РФ) такова, что нагрузка, возложенная на работающее население в связи с обеспечением пенсионеров, уже крайне велика, и она постоянно увеличивается.

Отрицательный естественный прирост населения имеет место на всех территориях РФ. Основными причинами смерти остаются болезни системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, отравления и травмы, на их долю приходится 83 % от общей смертности населения.

3. Низкий размер пенсий. Недостаточная ресурсная база ПФР до сих пор не позволяет достичь рекомендованного МОТ (Международной организацией труда) уровня пенсионного обеспечения. Так, по оценке МОТ достаточный уровень жизни может обеспечить пенсия в 40 % от заработной платы [2]. Россия планирует выйти на эти показатели только к 2020 году.

4. Тенденция расширения количества выполняемых ПФР функций. К дополнительным направлениям деятельности можно отнести функции назначения и осуществления социальных выплат и доплат отдельным категориям граждан, ведения регистра лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи, выдачи сертификатов и выплаты материнского капитала, администрирования страховых средств, поступающих по обязательному медицинскому страхованию (с 2010 г.) и т. д. [3].

5. Не проработан правовой статус Пенсионного фонда. До сих пор нет единого федерального закона «О Пенсионном фонде Российской Федерации», что отрицательно сказывается на правовом режиме его функционирования.

Существующая сегодня система пенсионного страхования оценивается как неэффективная. Система не обеспечивает решение двух основных целей страхования: финансирование в полном объеме выплаты текущих пенсий и финансирование пенсий в долгосрочном периоде. Сегодня в пенсионной системе нет равновесия между финансовыми возможностями системы и государственными пенсионными обязательствами. Современная пенсионная система финансово неустойчива и выполняет свои обязательства только с помощью федерального бюджета, при этом основной финансовой проблемой является отсутствие достаточных собственных средств для выполнения текущих и долгосрочных обязательств.

Основной причиной недостаточности собственных средств ПФ является демографическая проблема. Во многих странах борьбу с ухудшением соотношения между работающими и пенсионерами осуществляют за счет увеличения пенсионного

возраста [4].

Вопрос о возможном повышении пенсионного возраста в РФ обсуждается не первый год. С самого начала пенсионной реформы в России, стартовавшей в 2002 году было очевидно, что демографическая ситуация в стране диктует жесткие условия по выходу на пенсию россиян в более старшем возрасте. Сегодня экономисты, аналитики, социологи и политики приводят доводы как «за» так и «против» данного решения [5].

В программных документах Президента РФ, Правительства РФ неоднократно говорилось об отказе использовать данную меру для обеспечения сбалансированности бюджета Пенсионного фонда РФ [6].

Минфин обращает внимание на тот факт, что в стране в реальности после наступления пенсионного возраста многие россияне продолжают работать. Доля работающих пенсионеров в РФ очень высока: это 35 %, что свидетельствует, о низком пенсионном возрасте. В Минфине напрямую увязывают вопрос о повышении пенсионного возраста с увеличением размера самой пенсии, говоря о том, что увеличение срока выхода на пенсию приведет к автоматическому увеличению размера пенсии [7]. Однако нельзя повышать пенсионный возраст сразу, в качестве наиболее рационального варианта, которым может воспользоваться правительство это схема отложенного и растянутого во времени повышения пенсионного возраста. А чтобы снизить риски социальных протестов, необходимо сообщить о данной перспективе населению как можно раньше, чтобы оно успело психологически подготовиться к этому.

Сегодня огромную роль в доходах ПФ, а значит и в его финансовой обеспеченности играет фонд оплаты труда, который является базой с которой отчисляются страховые взносы. Для финансовой стабилизации ПФР необходимо: поэтапное, в течение 2-3 лет, повышение минимального размера оплаты труда (до 40-45% средней заработной платы); принятие законодательных мер по уменьшению поляризации заработной платы и доходов; установить оклады по тарифной сетке, меньше которых работодатель не может платить работнику ( во избежание сокрытия реальных заработков). В результате отчислений в ПФР станет больше. Данная мера облегчит последствия дефицита ПФР и поднять уровень жизни.

Еще одной мерой для улучшения сбалансированности ПФР может стать реформирование системы досрочного выхода на пенсию. Следует отметить, что реальный пенсионный возраст для пенсионеров-«льготников» наступает ранее установленного общего для всех пенсионного возраста: 55 лет - для женщин и 60 лет - для мужчин. Доля таких пенсионеров "льготников" составляет более 20% от общего числа пенсионеров по старости. В итоге происходит перекрестное субсидирование льготников всеми остальными пенсионерами. Данную систему необходимо переводить на самоокупаемость (на дополнительные взносы работодателя), чтобы она не была грузом для всей пенсионной системы, для тех, кто не пользуется такими льготами. Предложенные выше меры будут способствовать увеличению финансовой устойчивости ПФР, росту его доходов и снижению расходов и обеспечат оптимизацию управления средствами ПФР, что позволит создать благоприятные условия для реализации потенциала обязательного социального пенсионного страхования в РФ.

*Список использованных источников:*

1. Федеральный закон Российской Федерации от 5 октября 2015 г. N 279-ФЗ "Об

исполнении бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2014 год"

2. Аналитический доклад Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru>.
3. Соловьев А.К. Долгосрочное прогнозирование развития пенсионной системы России: факторы и условия. Проблемы прогнозирования, №3, 2012.
4. Зырянова К.М. Зарубежный и отечественный опыт регулирования пенсионной системы/ К.М. Зырянова /// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2007. - №3.
5. Люблин Ю.З. Российская пенсионная реформа: проблемы, противоречия, перспективы/Ю.З. Люблин/// Человек и труд. - 2006. - №12.
6. Официальный сайт Правительства РФ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://premier.ru>
7. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.В. МАЙКОВ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. ХОРОШЕВА

## ВНЕДРЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ПРОЦЕДУРУ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКСПОРТЕРАМ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ГОСУДАРСТВАХ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Налоговые системы развитых стран значительно отличаются друг от друга по основным экономическим показателям, соотношению прямых и косвенных налогов, уровню налоговой культуры налогоплательщиков и налоговой дисциплины, мерам ответственности за нарушение налогового законодательства, источникам налогообложения. Эти особенности налогов в каждой отдельно взятой стране зависят от многих факторов: экономических, политических, демографических, социальных. Целесообразность изучения богатого опыта формирования налоговых систем, а также их функционирования в зарубежных странах определяется тем, что существует необходимость использовать их положительные достижения с учетом специфики экономики переходного периода.

На данный момент НДС как косвенный налог играет важную роль в экономике многих государств, в том числе и с транзитивной экономикой. Актуальной проблемой для развивающихся стран является возмещение НДС экспортерам, поскольку эта система обычно достаточно сложна и неэффективна. Зачастую налогоплательщикам, добросовестно исполняющим налоговые обязательства, задерживают возмещение или отказывают в нем в том время, как осуществляется неправомерное возмещение НДС из бюджета [2, с. 336].

Устройство системы возмещения достаточно простое: налоговая декларация

предоставляется налогоплательщиком по итогам каждого налогового периода, в результате чего он либо уплачивает сумму налоговых обязательств в бюджет, либо предъявляет требования к возмещению определенной суммы в том случае, если объем налога, уплаченного поставщикам, оказывается выше, чем объем начисленного налога. В данной ситуации финансовые органы должны в срок, который соответствует сроку уплаты налога в бюджет, перечислить соответствующую сумму на счета налогоплательщика [4, с. 50]. Однако на практике во всех странах, взимающих НДС, механизм возмещения налогоплательщикам данного налога намного сложнее описанного выше. Согласно мировой практике, система возмещения НДС должна включать следующие основные элементы [3, с. 1]:

1. Зачет обязательств бюджета по возмещению НДС в счет обязательств налогоплательщика по НДС и иным налогам.

2. Введение ограничений на получение права на возмещение НДС. Эта мера позволяет создать выгоды для государственного бюджета и налоговых органов (снижение объема требований о перечислении возмещения из бюджета), но ее отрицательной стороной является возникновение издержек у налогоплательщиков (отсутствие процентов за возмещение в течение трех месяцев, невозможность произвести зачет для экспортеров и т. д.).

3. Использование специальных процедур возмещения НДС экспортерам. За рубежом существуют «золотые» и «серебряные» статусы поставщиков: для первых требования о возмещении выполняются с минимальной задержкой и минимальными проверками, для вторых также устанавливаются определенные преференции, однако меньшие по сравнению с экспортерами, имеющими «золотой» статус.

4. Разработка оптимальной стратегии проведения налоговых проверок.

Одним из главных направлений, куда следует обратить внимание при изучении практики возмещения НДС в некоторых зарубежных странах, является рассмотрение документов, которые налогоплательщик должен представить с целью подтверждения права на применение нулевой ставки НДС в случае экспорта товаров, а также на документы, которые требуются в процессе проведения налоговой проверки правильности исчисления налога и получения возмещения НДС из бюджета.

Обычно основным документом, на основании которого экспортерам проводится возмещение налога, уплаченного поставщикам, является налоговая декларация. В ней указывается превышение сумм налога, уплаченного поставщикам, над суммами начисленного налога. Иногда налоговые органы требуют предоставления документов, подтверждающих факт экспорта товаров, но в большинстве случаев (в странах Европейского союза) документы, обосновывающие правомерность требований о возмещении НДС, предоставляются не по итогам каждого налогового периода, в котором возникла необходимость в возмещении налога, а по итогам каждого квартала, в котором были представлены требования о возмещении [1, с. 2].

Во многих государствах законодательно установлены предельные сроки, в течение которых налоговые органы или органы казначейства обязаны выполнить требования налогоплательщика о возмещении сумм налога. Этот срок в различных государствах варьируется: от 24 часов в Перу до 90 дней во Франции. В среднем этот срок составляет 30 дней, но во многих случаях указанные временные рамки не соблюдаются.

Опираясь на вышесказанное, можно определить следующие рекомендации для стран с переходной и развивающейся экономикой [3, с. 3]:

1. Возможности налоговых органов и количество зарегистрированных плательщиков НДС должны находиться в соответствии с целью более эффективного налогового администрирования.
2. Система регистрации лиц в качестве плательщиков НДС должна предъявлять требования о максимальном раскрытии информации о налогоплательщиках. Это позволит оперативно пресечь неправомерные действия, направленные на уклонение от налогообложения.
3. Следует придерживаться установленного в законодательстве срока возмещения налога.
4. В случае нарушения установленных сроков возмещения НДС налогоплательщику должна уплачиваться пеня за пользование денежными средствами.
5. В случае если объем возмещения НДС невелик (налогоплательщик не является постоянным экспортером товаров), необходимо засчитывать возмещение НДС в счет обязательств по НДС и иным налогам.
6. Система налогового контроля в области возмещения НДС должна являться элементом более широкой системы налогового контроля.
7. Порядок предоставления документов, проведения налоговых проверок, возмещения налога из бюджета должен быть достаточно простым, понятным и доступным для всех налогоплательщиков.
8. По мнению многих экспертов, следует отказаться от нулевой ставки НДС в пользу единой ставки для всех товаров.

Несмотря на то, что процедура возмещения НДС усовершенствуется с каждым годом, многие считают, что проблему мошенничества в данной области решить практически невозможно, но следует стремиться к минимизации налоговых преступлений в этой сфере.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что преимуществом развивающихся стран является возможность использования передового опыта развитых стран, которые методом пробы и ошибок достигли наиболее эффективного взаимодействия государства с социальной сферой общества посредством построения грамотной системы налогообложения. На примере моделей зарубежных систем налогообложения можно понять, к чему необходимо стремиться и чего избежать.

*Список использованных источников:*

1. Девятаева Н.В. Проблемы расчета и уплаты НДС: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/13/Devyataeva.pdf>.
2. Жарова Е. Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия / Е.Н. Жарова, М.Ф. Желтова // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 336-339.
3. Ковешникова О.В. Применение зарубежного опыта процедуры возмещения НДС в Российском законодательстве / О.В. Ковешникова // Экономика и право. – 2012. - №1. – с. 1-3.
4. Шипилова А. В. Проблемы совершенствования законодательного механизма возмещения налога на добавленную стоимость / А.В. Шипилова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - № 30 (180). – с. 44-54.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы  
при главе Донецкой Народной Республики»

И.В. МИНЕНКО

Научный руководитель  
к.э.н., доцент Е.В. ТАРАСОВА

## ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Налоги являются одним из основных условий существования любого государства на всех этапах его возникновения и развития. Без отчуждаемых обществом в качестве налогов средств невозможно функционирование органов публичной власти, не занятых производительным трудом. С развитием общества и государства и расширением его функций возрастает и потребность в финансовых средствах, необходимых для покрытия возникающих у государства расходов. Сегодня налоги являются не только главным источником доходов государства, но и принимают на себя функции регулирования экономических процессов, обеспечения социальных гарантий.

На сегодняшний день налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства, способствовать гармонизации интересов экономики и общества, и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества [2].

Налоговая политика позволяет решить вопросы в отношении установления оптимального уровня налогов, которые в свою очередь, не будут увеличивать налоговую нагрузку на предприятие и одновременно обеспечат поступления средств в бюджет, в объемах необходимых для удовлетворения нужд региона. Следовательно, основной задачей налоговой политики является создание налаженного налогового механизма, оказывающего оптимальное влияние на хозяйственную деятельность юридических и физических лиц.

Формирование налоговой политики банков имеет большое теоретическое и практическое значение и содержание. С теоретической точки зрения, разграничение налоговой политики, как целостной деятельности, на отдельные составляющие, позволит в более полном объеме определить конструкцию данной экономической категории, в системе финансовой стратегии банка. На практике, поэтапное разграничение процесса налоговой политики позволит определить четкую структуру реализации мероприятий, связанных с налогообложением.

Первоочередной на этапе разработки формирования налоговой политики банка является установление системы ее целей, которые должны согласовываться с общей стратегией развития банка.

Следующим на этапе разработки налоговой политики является определение влияния на процесс налогообложения факторов внутренней и внешней среды, важнейший из которых налоговая политика государства. Внутренние факторы влияют на все элементы финансового потенциала банка: доходы, расходы, прибыль, инвестиции, от них зависит выбор формы налоговой политики.

На этапе внедрения налоговой политики оценивается результативность ее разработки. Оценка результативности разработанной налоговой политики осуществляется с помощью сравнения альтернативных ее вариантов по каждой форме налогообложения. Для оценки организации налогового учета и налогового бюджетирования сопоставляются расходы по альтернативным вариантам организации налоговой службы, с положительными сторонами данных процессов. Оценить налоговое планирование можно с помощью системы соответствующих показателей.

На этапе внедрения важна идентификация, оценка и минимизация налоговых рисков, поскольку эффективность функционирования налоговой политики зависит от выбранного подхода управления налоговыми рисками.

Завершающим на этапе внедрения налоговой политики банка является разработка приказа о налоговой политике - внутреннего документа банка, в котором должен быть отражен весь процесс ее формирования. На этапе апробации налоговой политики банка проводится совершенствование механизмов контроля по её внедрению и корректируются ее основные направления при изменении налогового законодательства или изменениях в финансовой деятельности. Контроль осуществления налоговой политики осуществляется путем оценки качественных и количественных контрольных показателей, проверки соответствия инструктивным и методическим материалам.

Следовательно, результативность налоговой политики зависит от того, насколько полностью воплощены ее установки на каждом этапе осуществления процесса налогообложения. Только при последовательном соединении вышеуказанных этапов в единую и четко разграниченную систему, руководство банка может достичь основной цели налоговой политики - увеличение финансовых ресурсов для увеличения темпов развития операционной деятельности.

*Список использованных источников:*

1. Чернякова Т.М. Формирование экономико - организационного процесса налогообложения предприятий Украины: монография / Т.М. Чернякова. - Луганск: Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. В. Даля, 2003. – 188 с.
2. Проблемы развития налоговой политики и налогообложения: монография / Под общ.ред. Ю.Б. Иванова. - Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 445 с.

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.Д. ПИЛИНСКАЯ

Научный руководитель

к.э.н, доцент Н.В. АЛЕКСЕЕНКО

## БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ: ЕГО ИСТОКИ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ В РОССИИ

Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, даёт политической власти реальную возможность



воздействовать на экономику, финансировать её структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищённым слоям населения.

От государственного бюджета зависит, какие именно расходы произведёт государство и, соответственно, какие потребности общества будут удовлетворены. Состояние государственного бюджета редко бывает сбалансированным. Часто доходы бюджета бывают либо выше расходной части, либо ниже. Соответственно, данные состояния бюджета носят названия дефицита и профицита бюджета.

Актуальность темы заключается в том, что в силу действия различных факторов (экономических, политических, природных и др.) часто возникает ситуация, когда доходы бюджета (налоговые и неналоговые) не покрывают все необходимые для соответствующего уровня бюджетной системы расходы. Бюджетный дефицит возникает в результате несбалансированности экономики, снижения доходов и резкого роста расходов, вызванных бесхозяйственностью. Рыночная экономика не может ликвидировать дефицит бюджета, если мероприятия, касающиеся стабилизации экономики и выравнивания расходов с доходами, не будут осуществлены; под этим подразумевается жесткий режим экономии средств со стороны всех властных и управленческих структур.

Проблема бюджетного дефицита является на сегодняшний день очень актуальной, прежде всего для России. Бюджетный дефицит характерен сегодня для федерального бюджета и нижестоящих бюджетов, например бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований. Актуальной является сама проблема образования бюджетного дефицита, а также методы его регулирования.

В настоящее время каждое государство мира в разные периоды своей истории переживает бюджетный дефицит. Основными причинами образования бюджетного дефицита могут являться: неэффективность финансовой системы государства; несовершенство налоговой политики; спад общественного производства, увеличение затрат на оборону; сокращение доходов государственного бюджета в период экономического кризиса; чрезвычайные ситуации, такие как, катастрофы, стихийные бедствия, войны, массовые беспорядки; коррупция в государственном секторе.

В ситуации, когда дефицит бюджета составляет не более 3 % ВВП, имеются возможности его преодоления. В данном случае дефицит называется временным. В случае дефицита бюджета до 10 %, его называют допустимым дефицитом, а в случае более 20 % – критический дефицит.

В законодательстве Российской Федерации (РФ) допускается наличие определенного размера дефицита бюджетов различных уровней, что не требует вмешательства государства в регулирование бюджета и не считается опасным состоянием. Так, размер дефицита федерального бюджета не может превышать суммарный объем бюджетных инвестиций и расходов на обслуживание госдолга РФ. Размер дефицита бюджета субъекта РФ не может превышать 15 %, а размер дефицита местного бюджета – 10 %.

Согласно таблицы 1 доходы федерального бюджета в 2016 год, составляют 13738,5 млрд. руб. против 13251 млрд. руб. в 2015 году. Крупнейшими из доходов являются налоги в нефтяном секторе экономики. В 2016 году сохраняется ставка вывозной пошлины на нефть на уровне 42 % наряду с ранее запланированным повышением налога на добычу полезных ископаемых на нефть. Необходимо отметить

значительное увеличение расходов федерального бюджета в 2013, которое было обусловлено в первую очередь, ростом расходов на национальную экономику, увеличились социальные расходы и определенную роль сыграли военные расходы и, в частности, затраты на перевооружение армии. Обеспечение боеспособности вооруженных сил относится к базовым функциям института государства, однако закупка техники в условиях отсутствия конкуренции в секторе ВПК неизбежно сопровождается необоснованным ростом издержек. Наблюдается увеличение расходов федерального бюджета на 586 млрд. руб. в 2015 году по отношению к 2014 году, а также увеличение расходов и в 2016г. Весь рассматриваемый период бюджет исполняется и планируется с дефицитом.

Таблица 1

Основные параметры федерального бюджета в 2012–2016гг.

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы федерального бюджета	12855,5	13019,9	14496,9	13251,3	13738,5
Расходы федерального бюджета	12895,0	25290,9	14831,6	15417,3	16098,7
Дефицит федерального бюджета	-135,1	-323,0	-334,7	-2166,0	-2360,2

Среди конкретных мероприятий по сокращению бюджетного дефицита следует назвать такие меры, которые, с одной стороны, стимулировали бы приток денежных средств в бюджетный фонд страны, а с другой — способствовали сокращению государственных расходов, а именно:

- изменение направлений инвестирования бюджетных средств в отрасли народного хозяйства с целью повышения эффективности производства;
- более широкое использование финансовых льгот и санкций, позволяющих полнее учитывать специфические условия хозяйствования и стимулирующих экономический рост;
- резкое сокращение сферы государственной экономики и государственного финансирования;
- снижение военных расходов;
- сохранение финансирования лишь важнейших социальных программ, мораторий на принятие новых социальных программ, требующих значительного бюджетного финансирования;
- запрещение Центральному банку страны предоставлять кредиты правительственным структурам любого уровня без надлежащего оформления задолженности государственными ценными бумагами.

Помимо этого, в мировой практике для снижения бюджетного дефицита широко используется система мер, стимулирующих привлечение в страну иностранного капитала. При этом решается сразу несколько задач как фискального, так и экономического характера. Сокращаются бюджетные расходы, предназначенные на финансирование капитальных вложений (а значит, уменьшается разрыв между доходами и расходами), расширяется база для производства товаров и услуг, появляется новый налогоплательщик, улучшается состояние платежного баланса.

*Список использованных источников:*

1. Строкова А. А. Анализ доходов и расходов федерального бюджета Российской

Федерации за 2012–2016 гг.

2. Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 991-994.

3. Кобзева Е. А. Бюджетный дефицит: понятие, причины возникновения и способы его преодоления. Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XV междунар. студ. науч. практ. конф. №15. URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(12\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/9(12).pdf)

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.И. СЛОНЕВСКАЯ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.В. СКОРОБОГАТОВА

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТЫХ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИИ

Проблемы занятости населения всегда находятся в поле зрения экономистов разных стран. Особенно актуальны они в периоды кризисных состояний экономики. Ситуация, сложившаяся в настоящее время в экономической и политической жизни Российской Федерации (экономические санкции против России и значительное снижение цены на нефть), вызывает необходимость исследования процессов на рынке труда и, как одного из его индикаторов, занятости населения. Но немалую роль играют и внутренние факторы. Ещё в 2013 году прогнозировался значительный отток капитала из России. Тех методов, которые использовали региональные власти для борьбы с кризисом и снижением безработицы не хватило [2].

Согласно законодательству Российской Федерации, рабочая сила – это лица в возрасте 15-72 лет, которые в рассматриваемый период (обследуемую неделю) считаются занятыми или безработными.

Данные о среднегодовой численности занятых в экономике формируются по основной работе гражданского населения один раз в год при составлении баланса трудовых ресурсов на основе сведений организаций, материалов выборочного обследования населения по проблемам занятости, данных органов исполнительной власти.

В среднегодовую численность занятых включаются работающие иностранные граждане, как постоянно проживающие, так и временно находящиеся на территории Российской Федерации [3].

Для разработки и осуществления эффективной социальной политики в сфере занятости необходим всесторонний анализ рынка труда, как по всему населению, так и по отдельным секторам экономики и видам экономической деятельности, половым и возрастным группам, уровню образования, социальному статусу, статусу в занятости, профессиональной принадлежности и т. д.

Для анализа занятости нами был выбран Южный Федеральный округ Российской Федерации, который включает в себя шесть областей и республик: Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский Край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область.

Данный округ имеет некоторые общие черты с Донецкой Народной Республикой: близкая территориальная расположенность, схожий уклад жизни; национальный состав; часовой пояс; стандарты образования; валюта. Распределение занятых по видам экономической деятельности представлено в таблице 1.

Таблица 1

Структура занятого населения Южного Федерального округа РФ  
по видам экономической деятельности в 2010 и 2015 гг.,%

Виды экономической деятельности	2010	2015	Изменения, п.п.
Сельское, лесное хозяйство, охота	16,1	15,5	- 0,6
Добыча полезных ископаемых	0,6	0,7	0,1
Обрабатывающие производства	12,8	12,2	- 0,6
Производство электроэнергии, газа, воды	2,7	2,6	- 0,1
Строительство	7,7	7,9	0,2
Оптовая и розничная торговля	19,0	19,9	0,9
Гостиницы и рестораны	2,1	2,2	0,1
Транспорт и связь	7,8	8,0	0,2
Операции с недвижимым имуществом	5,6	6,2	0,6
Образование	8,1	7,6	- 0,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,3	7,1	- 0,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных услуг	3,4	3,5	0,1
Другие виды экономической деятельности	6,8	6,6	- 0,2

Источник: Составлено автором по данным Госкомстата [3]

Как видим, и в 2010 г. в 2015 г. наибольший удельный вес занятых отмечается в сфере оптовой и розничной торговли, затем – в сельском, лесном хозяйстве и охоте и в обрабатывающих производствах. Тем не менее, к 2015 г. удельный вес занятых в этих видах экономической деятельности снизился, как и в образовании, здравоохранении и в др.

Для оценки структурных сдвигов в составе занятого населения по видам экономической деятельности в 2015 году по сравнению с 2010 г, вычислен коэффициент Гатева который составил 2,8%.

Это означает, что за рассмотренный период произошли незначительные изменения в структуре занятого населения по видам экономической деятельности. Неодинаковой является численность занятого населения на предприятиях различных форм собственности.

Так, преобладает численность занятых на предприятиях частной собственности и в 2015 г. она выросла по сравнению с 2010 г. на 5,8%. Увеличение числа занятых произошло на иностранных предприятиях, предприятиях со смешанной формой собственности на 12,6%.

Вместе с тем снизилась численность занятых на предприятиях муниципальной, государственной, общественной и религиозной, смешанной российской форм собственности.

В составе занятых и в 2010 г., и в 2015 г. преобладали лица, имеющие среднее

профессиональное образование, на втором месте – лица, имеющие высшее образование, затем – среднее общее. Самый низкий удельный вес занимают занятые, не имеющие основного общего образования, в то же время в 2015 - м году их численность увеличилась в 2,5 раза, а имеющих основное общее образование - в 2 раза.

Приток в данных уровнях образования произошел из-за того, что среднее образование является обязательным и все стремятся получить его, чтобы появилась возможность перейти на следующую ступень образования – высшее. В то же время ощущается потребность в неквалифицированной рабочей силе для выполнения простых видов работ, не требующих высокой квалификации.

Согласно данным Росстата, в структуре занятого населения по месту проживания, наибольший удельный вес приходится на городское население.

Это объясняется, во-первых, обесцениванием сельскохозяйственного труда, из-за чего многие сельские жители свои трудовые усилия направляют в личное подсобное хозяйство, которое становится основной и единственной сферой приложения труда. Во-вторых, огромную роль играет и тот факт, что функции села на протяжении многих лет ограничивались только созданием продовольственного фонда и обеспечением сырьем перерабатывающих отраслей промышленности.

Следствие этого – узкая сфера приложения с ограниченным спектром профессий и специальностей, не способная в достаточной мере удовлетворить потребности различных групп населения в выборе видов деятельности [1]. Рассматривая уровень занятости населения Южного Федерального округа по полу, можно отметить, что этот показатель выше у мужчин (72,1% в 2010 г. и 68,7% в 2015 г.). У женщин этот показатель соответственно составлял 58,2% и 55,3% [ 1].

В структуре занятых по возрастным группам преобладают лица в возрасте 30-39 лет. Их удельный вес составляет 26,2%. Это и понятно. Указанный возраст является активным трудоспособным. Средний возраст занятых составил 40,5 лет, а наиболее распространенный возраст занятых в Южном Федеральном округе Российской Федерации составляет 35,9 лет.

Отслеживание динамики и структуры показателей занятости и безработицы являются важной частью государственного регулирования рынка труда. Правильно проведенный анализ данных о занятости населения способствует принятию необходимых управленческих решений для разрешения образовавшейся проблемы.

*Список использованных источников:*

1. Изменения в структуре Российских домохозяйств. Научная статья. [Электронный ресурс] [<http://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-v-strukture-rossiyskih-domochozyaystv-v-1994-2013-gg-statisticheskiiy-analiz>]
2. Кризисы в России по годам. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://businesslike.ru/index.php?showtopic=3521>
3. 3. Регионы России: социально-экономические показатели – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156)

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

О.Р. СТОЙЧЕВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Д.А. СЕМЕНОВА

## ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях существенно возрастает роль и значение управленческих решений, принимаемых на всех уровнях власти и управления в области бюджетных отношений. Управление бюджетом имеет особенное значение в силу своей важности, так как именно здесь сосредотачиваются наибольшие финансовые потоки государства.

Грамотное и умелое владение методами и способами организации бюджетного менеджмента позволяет в значительной степени обезопасить государство, как от различных внутренних негативных явлений, так и от внешних кризисов, сделать развитие экономики страны более регулируемым и предсказуемым [3].

Целью данной статьи является раскрытие особенностей бюджетного менеджмента Российской Федерации включающего анализ динамики ВВП, а также федеральных доходов и расходов.

В ходе формирования и распределения бюджетов взаимосвязывается и корректируется, в свете концепций бюджетной политики федерального и регионального уровней, обширный материал, включающий спектр данных о финансовых ресурсах, перспективах социально-экономического развития, источниках доходов, направлениях расходов. От того, как выстроена эта система управления будет зависеть финансовая основа государственности и в целом существовании государства [1].

Эффективный бюджетный менеджмент позволит формировать высокие темпы прироста доходов бюджетов, осуществлять своевременное финансирование расходов и обеспечивать стабильное экономическое развитие страны и отдельных ее территорий в стратегической перспективе в условиях глобальной экономики и нестабильной внешней конъюнктуры.

В современной экономике повышается удельный вес государственных финансов в общем объеме ВВП. Взаимосвязь государственных расходов и налогов и их влияние на совокупный спрос можно проследить при помощи показателя ВВП. Проанализируем объем ВВП Российской Федерации (рис. 1).

Проведенный анализ показал, что объем ВВП колеблется от 640,6 до 675,3 млрд. руб., а с 2014 на 2015 год имеет тенденцию к снижению ВВП на 25,66 млрд. руб. [2]. Данное снижение ВВП вызвано влиянием следующих факторов: понижение цен на нефть; рост доллара при значительном падении рубля; введенные против России санкции; затянувшийся украинско-российский конфликт; ограничение инвестиций; переориентация рынка на внутреннего производителя.

В современных условиях неуклонно повышается удельный вес государственных финансов в объеме ВВП (включая федеральный бюджет с его основными компонентами – государственными расходами и налогами).

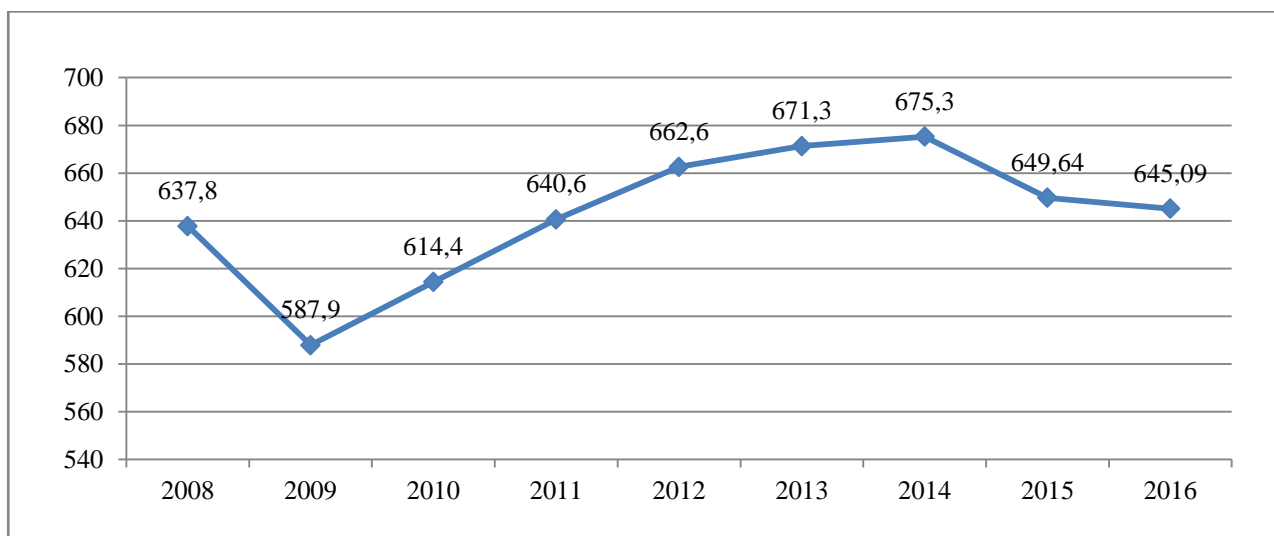


Рис 1. ВВП Российской Федерации, млрд. руб.

Рассмотрим динамику доходов и расходов консолидированного бюджета России. Данные для анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Доходы и расходы консолидированного бюджета Российской Федерации**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (прогноз)
Доходы, млрд. руб.	11366	12853,7	13019,9	14496,8	13659,2	13738
– налоговые поступления	3528	6383,8	6970,5	8062,1	8276,4	11461
– неналоговые поступления	7838	6469,9	6049,4	6434,7	5382,8	2119
Расходы, млрд. руб.	10 658,6	12 656,4	13 387,3	14831,6	15 620,3	16098
Профицит / дефицит	707,4	197,3	-367,4	- 334,7	-2166,0	- 2360,2

За анализируемый период, доходы бюджета 2015 года снизились на 1245,5 млрд. руб. Если рассматривать доходную часть государственного бюджета по направлению «Нефтегазовые доходы», то на 2015 год величина этой статьи уменьшилась на 1571,1 млрд. руб. по сравнению с 2014 годом, однако в 2016 году планируется увеличение этой статьи за счет увеличения цены на нефть. Если рассматривать направление «Налоговые поступления», то ситуация обратная: налоговые поступления в 2015 году увеличились на 214,3 млрд. руб. по сравнению с 2014 годом. Общая доходная часть снизилась за счет уменьшения поступления неналоговых статей.

Расходы в 2014 году уменьшились на 788,7 млрд. руб. по сравнению с 2015 годом, а в 2016 году планируется еще увеличение расходов на 478,3 млрд. руб. на такие направления как социальная политика и национальная оборона. Таким образом, на протяжении последних лет бюджет исполняется и планируется с дефицитом [4].

В связи с этим Правительству Российской Федерации необходимо обратить внимание на следующие направления, по усовершенствованию бюджетного менеджмента для обеспечения сбалансированности федерального бюджета:

- 1) разработка четкой и внятной научно обоснованной концепции по бюджетному менеджменту;

- 2) доработка и создание действенного законодательства по бюджетному менеджменту, отвечающим реальным требованиям его совершенствования на современном этапе развития Российской Федерации;
- 3) завершение создания реальных и действенных базовых комплексов правового, нормативного и статистического обеспечения;
- 4) совершенствование управления бюджетным процессом в Российской Федерации как главного звена бюджетного менеджмента;
- 5) разработка дополнительных разделов законодательства в части совершенствования регулирования системы межбюджетных отношений в Российской Федерации;
- 6) повышение эффективности государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации;
- 7) повышение научного уровня бюджетного планирования и прогнозирования;
- 8) повышение профессионализма и ответственности работников бюджетного менеджмента [3].

Данные направления позволяют формировать высокие темпы прироста доходов бюджета, осуществлять своевременное финансирование расходов и обеспечивать стабильное экономическое развитие страны и отдельных ее территорий в стратегической перспективе.

*Список использованных источников:*

1. Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. М.: Дело, 2002.
2. Официальный сайт. Министерство Финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
3. Аветисян И.А. Бюджетный менеджмент: сущность, история и проблемы совершенствования в современной России / И.А. Аветисян // Проблемы развития территории. – Вып. №2 (82), 2016. – С. 137-153.
4. Строкова А. А. Анализ доходов и расходов федерального бюджета Российской Федерации за 2012–2016 гг. // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 991-994.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Ю.Н. ЧМЫРЬ

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.М. ЛЕГЕНЬКАЯ

## НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Проблема оптимальной налоговой нагрузки на налогоплательщика играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любого государства – как с развитой экономикой, так и находящегося в переходном периоде. Оптимальная налоговая система, снабжая бюджет финансовыми ресурсами, не должна снижать стимулы налогоплательщиков к предпринимательской деятельности. Показатель налоговой нагрузки, на налогоплательщика является достаточно



серьезным измерителем качества налоговой системы страны.

Налоговое бремя представляет собой важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера [1].

Чрезмерный вес налогового бремени угнетает рыночную экономику, не дает возможности нормально функционировать предприятиям и снижает жизненный уровень основной массы населения. Слишком низкий уровень налоговой нагрузки не позволяет государству в полной мере исполнять свои функции по обеспечению экономических агентов необходимыми общественными благами. Для решения данной дилеммы необходимо выйти на оптимальный уровень налоговой нагрузки, который учитывал бы и общественные, и государственные интересы, а также интересы бизнеса.

В экономической литературе нет единой точки зрения по вопросу формализации определения уровня налоговой нагрузки на предприятия, что и определяет актуальность темы исследования.

Цель данной работы заключается в анализе налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность, выявлении основных проблем, связанных с установлением оптимального налогового бремени, а также нахождении путей совершенствования механизма налогового регулирования.

В настоящее время в Российской Федерации согласно с «Основными направлениями налоговой политики на 2016-2018 годы», сформулированными Минфином России, налоговые условия ведения бизнеса менять не предполагается, а значит, налоговая нагрузка на бизнес не должна существенно измениться. Для ответа на вопрос касательно необходимости снижения налоговой нагрузки на субъектов предпринимательской деятельности в РФ, проанализируем уровни налогового давления на бизнес по странам БРИКС и Евразийского экономического союза на основе докладов Всемирного Банка «Ведение бизнеса» (табл. 1) [2].

Таблица 1.

Налоговая нагрузка на бизнес в странах БРИКС и  
Евразийского экономического союза (% от прибыли)

Страна	2014	2015	2016
Россия	48.9	47.0	47.4
Бразилия	69.2	68.1	68.4
Индия	60.6	60.6	60.6
Китай	68.5	67.8	68.0
ЮАР	28.9	28.8	28.8
Армения	20.1	20.0	18.5
Белоруссия	52.4	54.0	54.8
Казахстан	28.9	29.2	29.2
Киргизия	29.0	29.0	29.0

Из таблицы видно, что налоговая нагрузка на предпринимательскую деятельность в России выше, чем в некоторых странах БРИКС и Евразийского экономического союза, и составляет по итогам 2016 г. 47,4% от условной прибыли. Мировой опыт налогообложения показывает, что если у налогоплательщика

изымается более 40 % его доходов, то это полностью ликвидирует стимулы к предпринимательской инициативе и расширению производства. В 2016 г. по сравнению с 2014 г. налоговое давление на российский бизнес снизилось на 1,5% (с 48,9 до 47,4%). Такое снижение обусловлено действием моратория на рост налоговой нагрузки, а также следующими мерами Правительства РФ и предложениями Государственной Думы:

- 1) приняты поправки, существенно увеличивающие минимальную стоимость амортизируемого имущества, а также размер выручки, позволяющий перейти с ежемесячной на ежеквартальную уплату авансовых платежей по налогу на прибыль;
- 2) осуществляется поддержка малого бизнеса через специальные налоговые режимы, включая:
  - расширение перечня видов деятельности для применения патентной системы налогообложения (за счет таких видов, как «услуги по разработке программного обеспечения», «выпечка хлеба и производство кондитерских изделий», «производство молочных продуктов» и т. д.);
  - распространение права на применение 2-летних «налоговых каникул» для индивидуальных предпринимателей в сфере бытовых услуг;
  - предоставление субъектам Российской Федерации права снижать налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения с 6 до 1 % от доходов в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности;
  - предоставление муниципалитетам права снижать ставки единого налога на вмененный доход с 15 до 7,5 % в зависимости от категорий налогоплательщиков и видов предпринимательской деятельности;
- 3) принят и совершенствуется закон о деофшоризации экономики, предполагающий проведение кампании по добровольному декларированию имущества и зарубежных счетов;
- 4) продолжается работа по ликвидации возможностей для уклонения от налогообложения, что позволит снизить административную нагрузку на налогоплательщиков:
  - предполагается введение института предварительного налогового контроля (налоговые рулинги);
  - ведется борьба с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения международными компаниями (устранение двойного «неналогообложения» доходов ТНК, ужесточение правил налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, раскрытие информации о налоговых платежах международных холдингов, а также пересмотр требований к налогообложению при трансфертном ценообразовании финансовых операций) и др.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что созданы достаточно объективные предпосылки для снижения налоговой нагрузки на бизнес, но так как рыночные отношения в России недостаточно развиты, то мероприятия по поддержке бизнеса не реализуются в полной мере.

Главными барьерами малого и среднего бизнеса в России являются высокая ставка налогообложения и трудности в получении кредитных ресурсов. Кроме высокого уровня налогообложения и стоимости кредитных ресурсов на развития

промышленности влияют бюрократическое давление на бизнес, коррупция и низкий уровень защиты прав собственности.

Таким образом, в дополнение к указанным мерам по снижению налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность можно отнести следующие направления:

- использование инвестиционного налогового кредита как основной формы предоставления льгот по налогу на прибыль, что поможет снизить налоговую нагрузку предприятий и активизировать инвестиционные процессы в России;
- дальнейшее совершенствование системы регулирования налоговой нагрузки в РФ на основе анализа и обобщения опыта зарубежных стран применения налоговых льгот по налогу на прибыль;
- разработка системы льгот по налогу на прибыль с учетом особенностей экономики России;
- особенно важным представляется повышение доверия экономических агентов к государству и органам государственной власти.

*Список использованных источников:*

1. Иванов, Ю.Б. Налоговая политика: теория, методология, инструментарий [Текст]: Учебное пособие./Под.ред. Иванова Ю.Б., Майбурова И.А.-Х.:ИД «ИНЖЭК»,2010.-492 с.
2. Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2016» / [Электронный ресурс].— Режим доступа: URL: <http://russian.doingbusiness.org/Custom-Query>(дата обращения: 01.10.2016).
3. Министерство Финансов РФ / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 01.10.2016).
4. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России/Н. Н. Быкова, Л.С. Рогозина // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479-483
5. Пушкарева, В.М. История финансовой мысли и политики налогов [Электронный ресурс]/В.М Пушкарева. — Режим доступа : [http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook\\_134.html](http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_134.html)
6. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nalkod.ru/statia8> (дата обращения 02.10.2016 г.)
7. Баташева Ф. А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию // Молодой ученый. — 2015. — №17. — С. 436-438.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.С. ШУЛАКОВА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент А.Н. ХИМЧЕНКО

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО  
ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В настоящий момент необходимость создания негосударственной системы

пенсионного обеспечения обусловлена множеством причин: согласно демографическому прогнозу растет тенденция к увеличению численности пенсионеров, не хватает средств на выплаты пенсий, в следствии чего возникают трудности с пенсионным обеспечением граждан [8]. Выходом из сложившегося положения является переход к смешанной системе пенсионного обеспечения, важное место в которой занимают негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Аналізу развития негосударственного пенсионного страхования в РФ и за рубежом посвятили свои научные труды такие учёные как: М. В. Башкин, Л. Временко, В. Мужиливский, Т. В. Муравлёва А. В. Прудовки, Р. Р. Р афикова и др.

Целью исследования является раскрытие важности создания негосударственных пенсионных фондов, изучение современного состояния негосударственного пенсионного обеспечения в России, а также разработка мероприятий для повышения надежности НПФ.

Негосударственным пенсионным обеспечением является дополнительный к обязательному государственному пенсионному обеспечению источник пенсионных выплат [5]. Негосударственный пенсионный фонд, в свою очередь, определяется как юридическое лицо, которое имеет статус неприбыльной организации, функционирующее и осуществляющее деятельность исключительно с целью накопления пенсионных взносов в пользу участников НПФ с последующим управлением пенсионными активами, а также осуществляет пенсионные выплаты своим участникам [9].

Негосударственные пенсионные фонды функционируют в трёх видах: открытый фонд (участникам которого может быть любой человек, независимо от профессии), закрытый (созданный исключительно для своих сотрудников), профессиональный (образует объединение предприятий, граждан, относящихся к одной профессии) [5].

Действующая пенсионная система Российской Федерации имеет ряд недостатков, одним из которых является неспособность обеспечить приемлемый уровень замещения заработной платы [1, с. 83]. Это положило начало возникновению негосударственных пенсионных фондов России, которые стали неотъемлемой частью ее пенсионной системы [2, с. 64].

В 2014-2015 гг. на рынке НПФ произошли изменения, направленные на повышение надежности системы негосударственного пенсионного инвестирования: запущен процесс их акционирования и вхождения в систему гарантирования пенсионных накоплений [4, с.66].

Согласно данным ЦБ РФ, по состоянию на 2016 г. в России действуют 90 негосударственных фондов, имеющих в сумме 5312937 участников [6]. Их собственное имущество составляет 3235141728 тыс.руб., а количество пенсионных выплат 26158734 тыс.руб. Суммарное количество участников НПФ на 2016 г. сократилось на 22%, по сравнению с 2012 г. Такое явление, в первую очередь, объясняется вступлением в силу Закона «О гарантировании пенсионных накоплений» в 2014 г., согласно которому существующие НПФ должны быть пройти проверку Банка России и доказать соответствие жестким требованиям, в следствии чего количество зарегистрированных страховых фондов и их участников снизилось. Несмотря на сокращение количества фондов общая сумма их средств приобрела тенденцию к увеличению.

Согласно законодательству РФ негосударственные пенсионные фонды могут

размещать свои активы в рискованные инструменты (государственные ценные бумаги РФ, облигации, акции российских эмитентов и пр.) для обеспечения высокой доходности. На сегодняшний день программа привлечения дополнительных ресурсов на финансирование пенсионных выплат для сокращения разрыва между доходами трудоспособного населения и пенсионеров развита плохо. Это является одним из основных видов риска для негосударственного пенсионного страхования. Выделяют и другие виды риска, с которыми может столкнуться каждый НПФ, их делят на две большие группы: внешние (зависят от деятельности фонда) и внутренние (от эффективности управления и технологии НПФ).

Существование всех указанных рисков требует от НПФ проведения соответствующих мероприятий страхового характера. Основной мерой страхования рисков управления пенсионными резервами является формирование внутренних дополнительных (страховых) резервов, что для НПФ на практике приводит к снижению размера принимаемых фондом обязательств по выплате негосударственных пенсий участникам фонда, поскольку выделение специального резерва для страхования рисков влечет за собой формирование резервов покрытия пенсионных обязательств в меньшем размере, что, в свою очередь, приводит к соответствующему снижению размеров назначаемых негосударственных пенсий.

Таким образом, меры по повышению надежности НПФ вступают в противоречие с социальной ролью НПФ. Чрезвычайно важной задачей является достижение разумного баланса в этом противоречии. При этом следует учитывать тот факт, что достижение абсолютной надежности пенсионного фонда, строго говоря, невозможно. Все предпринимаемые меры по повышению надежности НПФ лишь увеличивают вероятность не разорения фонда, асимптотически приближая эту вероятность к единице. В том случае, если с течением времени выявится чрезмерность величины сформированных дополнительных резервов и актуарная служба НПФ сочтет возможным ее уменьшение, фонд может провести индексацию назначенных негосударственных пенсий и перевести часть страхового резерва в резервы покрытия пенсионных обязательств. Индексация может быть также проведена в случае накопления достаточного дополнительного инвестиционного дохода на средства пенсионных резервов, предназначенных для выплаты пенсий действующим пенсионерам фонда. Именно таким образом наиболее целесообразно увеличивать негосударственные пенсии в соответствии с инфляционными процессами в экономике [3, с. 127].

*Список использованных источников:*

1. Пудовкин А.В. Анализ и перспективы развития рынка НПФ в России / А. В. Пудовкин // Вестник МГИМО Университета. Экономика и экономические науки. – 2014. - №3. – С. 82-87.
2. Башкин М.В. Роль негосударственных пенсионных фондов в реализации задач пенсионного страхования в России / М.В. Башкин // Science Time. Экономика и экономические науки. – 2015. - № 6. – С. 64-68.
3. Муравлёва Т.В. Риски негосударственного пенсионного страхования / Т. В. Муравлёва // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Экономика и экономические науки. – 2010. - №5. – С. 124-127.
4. Беломытцева О.С., Лавренова Е.С. Обзор рынка негосударственных пенсионных

- фондов Российской Федерации / О. С. Беломытцева. Е. С. Лавренова // Проблемы учета и финансов. Экономика и экономические науки. – 2015. - № 2. – С. 39-44.
5. Негосударственное пенсионное страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://insgid.ru/negosudarstvennoe-pensionnoe-strakhovanie>
  6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv\\_coll\\_invest&ch=ITM\\_41230#CheckedItem](http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv_coll_invest&ch=ITM_41230#CheckedItem)
  7. Рейтинг НПФ России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npf-2016.ru/zal-1-uj-kvartal-2016-dohodnost-npfov-ot-1402-do-681/>
  8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#)
  9. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fingeniy.com/negosudarstvennye-pensionnye-fondy-npf/>

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

## **ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

К.В. АЛЕКСАНДРУК

Научный руководитель

к.э.н., доцент В.П. ЕГОРОВ

### **АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Современное экономико-политическое развитие страны определяет необходимость обобщения как теоретического, так и практического опыта управления финансовым потенциалом субъектов хозяйствования. Эффективность деятельности субъекта хозяйствования в значительной мере определяется тем, насколько результативно он использует имеющиеся в своем распоряжении финансовые ресурсы. Умение распоряжаться имеющимися финансовыми ресурсами является приоритетной задачей для субъектов хозяйствования.

Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с управлением финансовым потенциалом субъектов хозяйствования, внесли такие ученые - экономисты, как П.В. Егоров, Ю.В. Сердюк-Копчекчи, З.А. Васильева, В.Ю. Катасонов, Е.А. Неживенко, Е.В. Попов, В.М. Родионова, Л.С. Сосненко и др. Однако, несмотря на большое количество научных работ по данному исследованию, недостаточно освещены вопросы анализа финансового потенциала субъектов хозяйствования.

Анализ литературных источников позволил сформулировать определение финансового потенциала как совокупность имеющихся в наличии у субъекта хозяйствования финансовых ресурсов, которые обеспечивают возможность субъекта хозяйствования решать свои текущие и стратегические задачи, направленные на его устойчивое функционирование и развитие.

Воспользуемся наиболее часто применяемой в научных исследованиях классификацией финансовых ресурсов, согласно которой финансовые ресурсы делятся на: собственные, заемные и временно привлеченные (используемые).

Собственные финансовые ресурсы принадлежат самому хозяйствующему субъекту и их использование не влечет за собой возможности утери контроля над деятельностью предприятия. Эти ресурсы используются главным образом для финансирования основных фондов, долгосрочных инвестиций и частично для формирования оборотных средств.

Заемные ресурсы не являются собственностью данного субъекта хозяйствования. Их использование чревато для него потерей независимости. Они предоставляются на условиях срочности, платности, возвратности, что в конечном итоге обуславливает их более быструю, по сравнению с собственными ресурсами, оборачиваемость. К заемным средствам относятся разнообразные виды кредитов, привлекаемые от банков, инвестиционных институтов, государства, предприятий, домохозяйств.

Привлеченные ресурсы – средства, не принадлежащие субъекту хозяйствования, но временно находящиеся в его обороте. Это, прежде всего, устойчивые пассивы – задолженность по оплате труда работникам, в бюджет, внебюджетные фонды, а также средства кредиторов, поступающие в виде предоплаты и др.

Учитывая важность функции анализа в управлении финансовым потенциалом субъекта хозяйствования, предлагается его алгоритм (рис. 1).

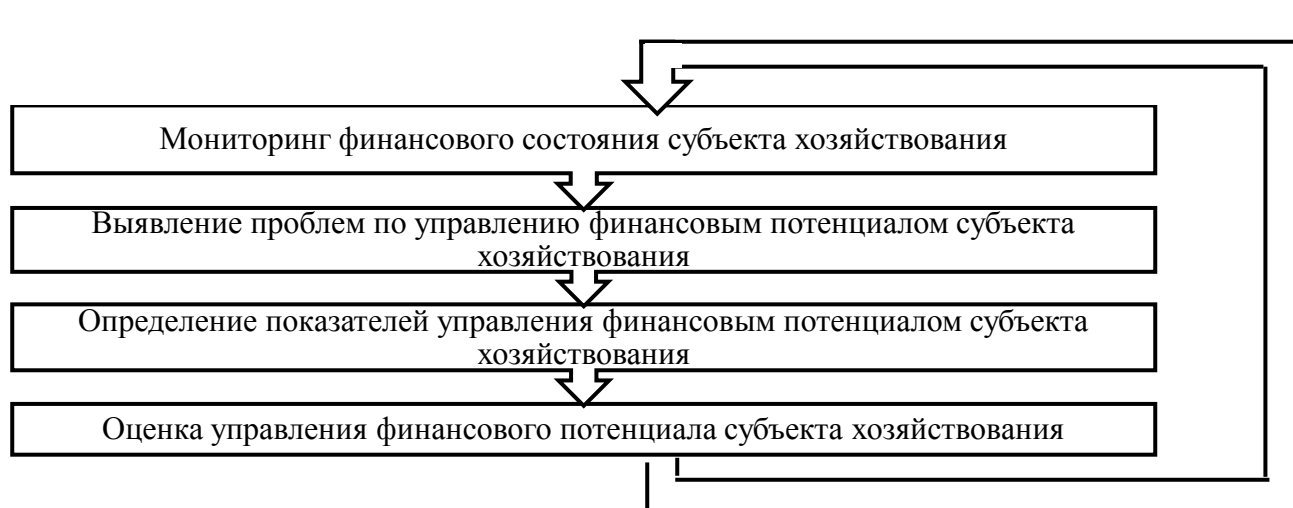


Рис. 1. Алгоритм анализа управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования

Первый этап включает в себя наблюдение, оценку и прогноз изменений финансового состояния субъекта хозяйствования.

Второй этап включает в себя выявление проблем, которые образовались под влиянием внутренних (финансовое состояние, стратегия субъекта хозяйствования и т.д.) и внешних (экономических, социальных, политических, юридических) факторов.

Третий этап включает в себя выбор показателей управления финансовым потенциалом, в частности к ним следует отнести: объем чистой прибыли, коэффициент финансовой независимости, коэффициент самофинансирования

Четвертый этап включает в себя оценку управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования на основании расчета его показателей и их критериев оценки. Все это позволяет определить причины и пути решения существующих проблем неэффективного управления финансовым потенциалом субъекта хозяйствования.

В качестве примера анализа управления финансовым потенциалом выбран ПАО «Газпром». Рассмотрим такие его показатели, как коэффициент самофинансирования и годовая прибыль за период 2011-2015 гг. На графике динамики изменения годовой прибыли ПАО «Газпром» (рис. 2) видно, что объем годовой прибыли ПАО «Газпром» с 2011года по 2014год стремительно уменьшался, особенно заметно это было в 2014 году, но в 2015 году данная тенденция была нарушена, появился рост годовой прибыли, однако на уровень 2011 года выйти не удалось. Причиной этому послужило негативное влияние санкций со стороны Запада.

Далее рассчитаем коэффициент самофинансирования ПАО «Газпром» за период 2011-2015 гг. Данный коэффициент рассчитывается как отношение чистых



денежных средств от операционной деятельности к капитальным вложениям:

$$K_{\text{самофин}}^{2011} = \frac{1637450}{1553118} \times 100\% \approx 105\%$$

$$K_{\text{самофин}}^{2012} = \frac{1472779}{1349114} \times 100\% \approx 109\%$$

$$K_{\text{самофин}}^{2013} = \frac{1741804}{1397195} \times 100\% \approx 125\%$$

$$K_{\text{самофин}}^{2014} = \frac{1915769}{1262140} \times 100\% \approx 152\%$$

$$K_{\text{самофин}}^{2015} = \frac{2030927}{1641024} \times 100\% \approx 124\%$$

На следующем графике динамики изменения коэффициента самофинансирования ПАО «Газпром» (рис. 3) видно, что коэффициент самофинансирования держался в период 2011-2015 гг. на допустимом уровне (допустимые значения этого коэффициента >1 или >100%). Это говорит о том, что ПАО «Газпром» эффективно использует результаты своей деятельности для укрепления своего финансового положения.

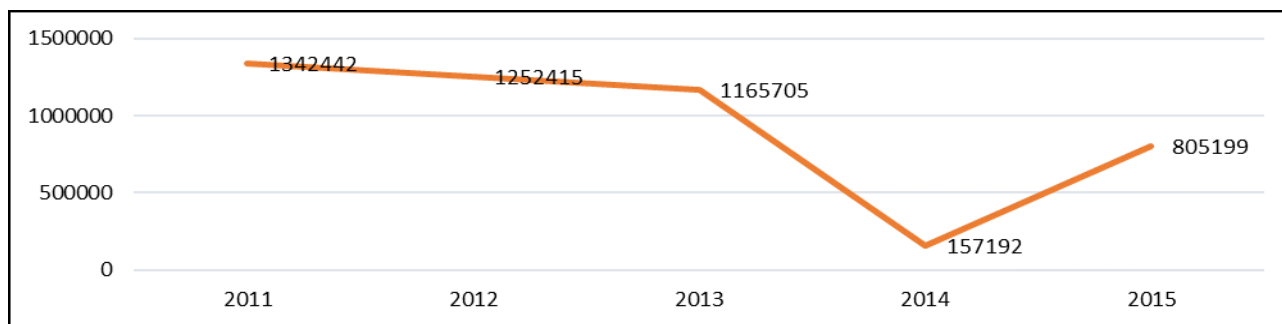


Рис. 2. Динамика изменения годовой прибыли ПАО "Газпром" за период 2011-2015 гг., млн. руб.

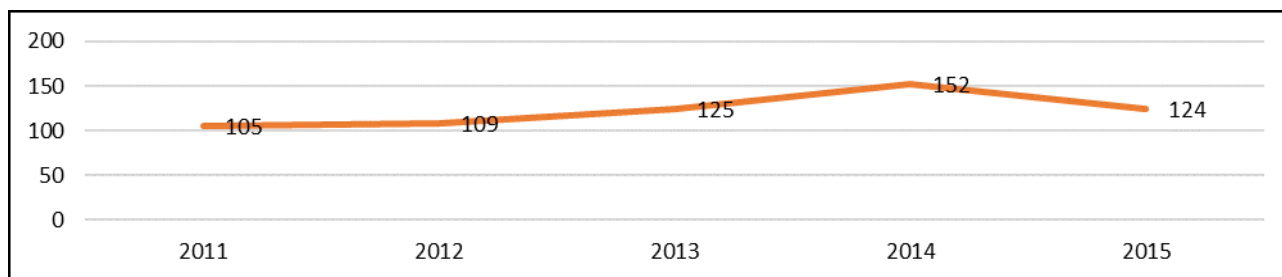


Рис. 3. Динамика изменения коэффициента самофинансирования ПАО "Газпром" за период 2011-2015 гг., %

Среди факторов, влияющих на финансовый потенциал субъекта хозяйствования, можно выделить:

- состав и структуру финансовых ресурсов;
- отраслевую принадлежность субъектов хозяйствования;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру и т.д.

Таким образом, результаты анализа финансового потенциала субъекта хозяйствования позволяют выявить его проблемы и сформулировать основные направления для их решения, которые необходимы, прежде всего, собственникам субъекта хозяйствования, а также инвесторам для вложения средств в

стратегические проекты его развития.

*Список использованных источников:*

1. «Газпром в цифрах 2011-2015» [Электронный ресурс]. – Справочник. – 2015. – С. 7, 93;
2. Егоров П.В., Сердюк-Копчекчи Ю.В. Механизм управления финансовым потенциалом промышленных предприятий : монография / П.В. Егоров, Ю.В. Копчекчи. – Д. : Юго-Восток, 2010. – С. 13-27;
3. Бородин А.И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия / Бородин А. И. // Вестник Томского государственного университета. – 2015. - №391. – С. 171-175.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

И.А. АНТОНОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент О.А. ШАКУРА

## К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

Актуальность темы работы состоит в том, что риск присущ любой сфере экономической деятельности. Особое значение проблема риска приобретает в предпринимательстве, где интенсивные изменения в окружении субъекта хозяйствования обуславливают необходимость оперативного и энергичного реагирования на приходящие в бизнес преобразования. При этом необходимо учитывать отраслевую специфику, определяющую факторы риска, степень их проявления и значимость.

Вопросы рисков в предпринимательстве рассматривались в фундаментальных работах Р.Кантильона, А.Смита, И.Г. фон Тюнена и Ф.Х.Найта. Среди современных зарубежных экономистов, исследовавших проблемы риска в предпринимательской деятельности: У.Кинг, Д.Клиланд, Т.Бачкай, Э.Мушик, П.Мюллера, М.Тайль, Г.Марковиц, У.Шарп, Р.Хизрич, М.Петерс, Р.Баззел. Определение риска и характеристика методов управления ими нашли отражение в работах российских экономистов: А.Альгина, Г.Цельмера, Г.Клейнера, В.Ротарь, В.Шахова, М.Рогова и ряда других.

Проблемы управления рисками широко освещаются в современной периодической печати, но крайне мало.

В своей деятельности предприниматели сталкиваются с различными рисками, которые различаются временем и местом возникновения, совокупностью внешних и внутренних факторов, влияющих на их величину, и, следовательно, способом анализа и методом учета.

Эффективность организации управления риском прежде всего определяется правильной идентификацией риска по научно разработанной классификационной системе. Такая система должна включать категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков и создавать предпосылки для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления рисками.

Различные факторы, в последнее время усугубившиеся под влиянием экономического кризиса, в разной мере оказывают влияние на состояние предпринимательства в России. Это касается всех видов рисков, что связано с природой их взаимосвязи. Поэтому проблема умелого управления и минимизации (страхования) рисков приобретает особое значение абсолютно для всех предпринимательских структур. Отметим, что риск-менеджмент предполагает комплексный охват риском всех сфер предпринимательской деятельности и неоспоримость реализации системного управления.

Проанализировав нормативные методики, а также подходы разных авторов к проблеме определения рисков, сделан вывод о том, что, несмотря на предписанные законодательством механизмы расчета рисков, которые необходимо применять, любому предприятию следует также выработать собственную методику оценки совокупного риска. Эта необходимость связана также с тем, что нормативные инструкции не определяют внешние риски как составную часть совокупного риска и в целом делают слишком высокую ставку на риск, что не является достоверной оценкой. В частности, методика расчета совокупных активов, взвешенных по степени риска, оценивает практически все активные коммерческие операции, к примеру (кредиты и инвестиции) как высокорисковые (риск — 100%). Подобная оценка не дает точного определения риска для предприятия. Именно с системой управления рисками связан концептуальный подход, рассмотренный далее.

Предпринимательские риски в совокупности представляют собой систему внешних и внутренних рисков и должны быть непосредственно связаны с системой управления ими, с аналитической деятельностью всех подразделений в процессе их слияния. (Совокупный риск не определить, если не объединить действия всей организационной системы предприятия.)

Управление системой предпринимательских рисков должно быть основано на следующих принципах:

- входящая система внутренних и внешних рисков;
- достоверность базовых показателей для осуществления основных расчетов;
- разработанная система управления рисками в организации на основе поэтапности и последовательности;
- согласованность политики управления рисками со стратегическими целями и задачами, определяющими инвестиционную политику предприятия;
- согласованность и стабильность деятельности структурных подразделений предприятия при определении рисков и управлении ими;
- наличие всех системообразующих факторов для определения совокупного риска.

К основным факторам, определяющим системный подход к риск-менеджменту, следует отнести: 1) наличие методологической базы для определения внутренних и внешних рисков организации, совокупного риска с учетом наличия регламентированных и самостоятельно разработанных предприятием методологий и показателей; 2) наличие аналитических систем, сформированных на основе интеграции математических и операционных факторов (программных продуктов) и качественных параметров экспертного характера; 3) эффективная координация работы регулирующих и операционных отделов предприятия, обмен оперативной, полной и достоверной информацией в процессе управления рисками; 4) благоприятный социально-психологический климат в коллективе, создающий основу для эффективного взаимодействия сотрудников; 5) высокий уровень квалификации и

профессионализма сотрудников; 6) последовательность реализации этапов управления рисками – от определения базовых показателей до формирования системы страхования и контроля; 7) использование методов минимизации рисков на всех этапах управления; следовательно, реализация политики системного подхода к интеграции различных методов на разных этапах (к примеру, метода диверсификации на этапах определения, анализа и страхования рисков); 8) приведение в систему инвестиционной политики предприятия и политики управления рисками, а также выделение в рамках политики управления рисками внутренней и внешней политики страхования рисков.

Таким образом, механизм совокупной реализации принципов и факторов определения системы предпринимательских рисков будет способствовать реализации системы управления, поскольку все представленные базовые методические категории одинаково приемлемы для формирования и эффективного риск-менеджмента.

Системный подход к риск-менеджменту предполагает учет совокупности значимых компонентов внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности; особую значимость приобретает многокритериальность охвата.

Для России положительную тенденцию дает использование результативно-эффективного универсального учета и оценки фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, рассмотрев вопросы управления рисками, необходимо отметить их важность для современного предприятия. Риск - это всепроникающее явление, присущее всем хозяйствующим субъектам, функционирующим в условиях рыночных отношений. Управление рисками позволяет предприятиям заблаговременно подготовиться к неблагоприятным событиям и их последствиям; выявить, оценить и минимизировать риски. Однако приходится констатировать, что в настоящее время на многих предприятиях управление рисками по существу отсутствует.

Полное устранение риска невозможно в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера (например, отсутствие полной информации, постоянное развитие как непосредственно конкретного рынка, так и более того, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является источником возможной прибыли).

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы  
при главе Донецкой Народной Республики»  
Б.В. БЕРДНИК  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Е.В. ТАРАСОВА

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

В современных условиях, достижение благоприятной инфраструктуры производства, которая соответствует платежеспособности и потребностям субъектов экономической деятельности, осуществляется при помощи государственного рынка и

рыночной ситуации, которая способна изменяться каждый день. Состояние предприятий и способность вести активную экономическую деятельность, напрямую зависят от характера и структуры рыночных потребностей, способности и возможности ее предвидения, прогнозирования и соответствующего реагирования. Неравномерное развитие экономики, колебание составляющих её частей и объёмов производства, следует воспринимать как кризисную ситуацию предприятия, в редких случаях, стечение неблагоприятных ситуаций для отдельных предприятий.

Как правило, кризисные ситуации возникают из-за колебания объёмов и сбыта продукции, значительного уменьшения производства и неравномерного развития народного хозяйства и его отраслей. Именно такие неблагоприятные ситуации могут привести к несбалансированности и недееспособности предприятия, одним словом, могут привести к банкротству[2].

Данная проблематика широко освещалась в трудах как российских, так и зарубежных ученых, а именно Акоффа Р., Ансоффа И., Балабанова И., Друкера П., Ильенковой С., Уткина Э. и многих других. В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются факторные методики известных западных специалистов – Э. Альтмана, Р. Тафлера и Г. Тишоу, Р. Лиса, Д. Фулмера, Д. Дюрана, А. Аргента и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Модели Э.Альтмана являются наиболее часто используемыми для определения вероятности банкротства предприятия.

Одной из главных стадий банкротства предприятия является финансовая нестабильность, которая подразумевает изменения в структуре баланса, резкое сокращение денежных средств и увеличение дебиторской задолженности.

На многих предприятиях развитие кризисного банкротства происходит вследствие увеличения задолженности предприятия, ухудшения ликвидности, а также показателей финансовой устойчивости. В тот момент, когда предприятие находится в условиях банкротства, можно говорить о его убыточности и неплатежеспособности. Чтобы предприятие вновь стало дееспособным, требуется разработать и реализовать ряд определенных мер по стабилизации финансового состояния. Финансовый анализ позволит найти пути решения проблем, которые помогут вывести предприятие из зоны банкротства[2].

В современных условиях, на территории Донецкого региона, многие предприятия претерпевают кризисные ситуации, возникшие вследствие различных экономических и политических проблем.

Примером такого предприятия является ПАО «Донецкий металлургический завод»[1]. Проведя анализ финансового состояния предприятия, можно сделать следующие выводы: у предприятия низкий показатель абсолютной ликвидности(0,006 при нормальном значении 0,2), что свидетельствует об отсутствии свободных денежных средств после уплаты своих долгов. Коэффициент критичной ликвидности занижен(0,5 при нормальном значении 1), что свидетельствует о небольшом превышении доходов от начисленных процентов по ценным бумагам и поступлений по расчетам над краткосрочными обязательствами организации. Баланс данного предприятия не является ликвидным, и предприятие не может отвечать своим обязательствам. Так или иначе, но предприятие ПАО «Донецкий металлургический завод» не является платежеспособным. Показатели, характеризующие платежеспособность организации находятся на ненормальных уровнях(0,8 при нормальном значении 2). Показатели деловой активности низки, предприятие слабо

развивается и такими темпами не выйдет из риска банкротства. Чтобы не исказить реальную картину финансового состояния предприятия, нужно разработать собственные модели для каждой отрасли, опираясь на методику дискриминантного анализа, которые будут учитывать действительное состояние предприятий.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что банкротство предприятий - это значимые недостатки в системе внутреннего управления. Даже когда причиной кризиса являются внешние факторы, успешно противостоять может только фирма, которая использует современные, инновационные методы управления.

*Список использованных источников:*

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dmz.donetsksteel.com/>
2. Банкротство предприятия. Анализ, учёт и прогнозирование : Учебное пособие / Галдицкая С. Н., Белугина В. В., Передеряев И. И., Балдин К. В.: ИТК "Дашков и К", Дашков и К°, 2010 г. – 376 с.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Е.С. ВАСИЛЬЕВ  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.В. АЛЕКСЕЕНКО

## НЕОБХОДИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция, как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые возможности как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Таким образом, финансовый контроль становится важнейшим звеном в деятельности предприятия. Он определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Финансовый контроль тесно связан с ответственностью предприятий, организаций, учреждений, а также государственных и финансово-банковских структур за выполнение финансовой дисциплины. Эта ответственность может быть выражена как в админ и с тративных, так и в экономических (материальных) мерах воздействия на нарушителя финансовой дисциплины. Экономические меры воздействия конкретно проявляются через финансовые санкции, являющиеся теми рычагами финансового механизма, которые содействуют повышению эффективности производства.

Финансовый контроль охватывает не только всю производственно-хозяйственную деятельность структурных подразделений, но и предприятие в целом. Главное назначение финансового контроля состоит в непрерывном, сплошном и системном наблюдении за производственной деятельностью всех структурных подразделений в целях выявления резервов роста ее эффективности, обеспечения сохранности материальных и финансовых ресурсов, устранения причин и условий, порождающих бесхозяйственность, и на их основе принятие оптимальных управленческих решений.

Финансовый контроль внутри предприятия способствует эффективности производственно-хозяйственной деятельности, сохранности имущества предприятия. Контроль за наличием и эффективным использованием как основных, так и оборотных средств непосредственно влияет на рентабельность и экономическое стимулирование производства. Эффективность использования основных фондов неразрывно связаны с усилением финансового контроля за проектной эффективностью капитальных вложений, окупаемостью капитальных вложений. Эффективность вводимых в действие основных фондов не должна быть ниже фактически достигнутой на предприятии, а окупаемость капитальных вложений обеспечивать их возврат в установленные расчетами сроки.

Эффективность финансового контроля - относительный показатель, показывающий отклонения между фактическими и плановыми данными, что позволяет корректировать планы предприятия с учетом выявленных отклонений. Показателями эффективности финансового контроля являются число выявленных нарушений, величина выявленного перерасхода или экономии по всем расходам, процент выполнения плана.

С целью повышения эффективности функционирования финансового контроля в рамках системы внутреннего контроля рекомендуется.

- совершенствование контроля эффективности сегментов бизнеса;
- присвоение группы риска покупателю (заказчику) и установление параметров коммерческого кредита;
- формирование базы данных (досье) на покупателей (заказчиков);
- совершенствование контроля за злоупотреблениями ответственных лиц»;
- совершенствование контроля при планировании продаж;
- установление лимитов полномочий при заказе товаров (работ, услуг);
- внедрение новых информационных технологий в учетную контрольную деятельность;
- перераспределение обязанностей между внутренними контролерами (ревизорами, внутренними аудиторами, бухгалтерами).

Подводя итог, следует отметить, что достижение общественно значимого результата финансового контроля зависит не только от комплексности и качества контрольных действий, но и от использования материалов контроля предприятиями и организациями, деятельность которых оценивается. Проводимый финансовый контроль должен быть действенным, ориентированным не только на выявления, но и на предупреждения финансовых нарушений, при этом создавать основу для принятия управленческих решений.

*Список использованных источников:*

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет. -

2009. - 352 с.

2. Жарков В.С. Финансовый контроль размещения ресурсов предприятия // Аудиторские ведомости. - 2011. - № 2. - С. 23-29.
3. Киперман Г. Финансовое планирование на предприятии // Финансовая газета. - 2009. - № 14. - С. 12.-23.
4. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учебно-практическое пособие / О.Н. Лихачева. - М.: Изд-во Проспект, 2012. - 264с.
5. Проданова Н.А. Финансовый контроль / Н.А. Проданова. - М.: Налог-ИНФО, 2010. - 286 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
ассист. М.Ф. ВОЛКОВА

## УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Динамичное развитие рыночной среды требует постоянной корректировки параметров финансового управления на основании соответствующих инструментов. Важную роль в решении этой задачи имеет оценка финансового потенциала деятельности предприятия, результаты которой дают возможность определить тенденции его состояния и разработать способы и рекомендации по эффективному использованию этого потенциала.

Управление финансовым потенциалом предприятия в условиях нестабильности и непредсказуемости событий является чрезвычайно важным, поскольку дает возможность проанализировать влияние факторов внешней и внутренней среды и предусмотреть наличие потенциальных угроз и возможностей их устранения.

На сегодняшний день, в силу многоаспектности и научной дискусионности данной проблемы разработке методических положений по оценке потенциала финансовой деятельности не уделено достаточно внимания, а существующие методические подходы требуют совершенствования.

В связи с этим резко возникает вопрос о выборе инструментария оценки финансового потенциала предприятия, который позволит оперативно выявлять внутренние потенциальные возможности и недостатки подчиненной хозяйственной единицы, обнаруживать скрытые резервы с целью повышения эффективности ее деятельности. Финансовый потенциал можно охарактеризовать как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимального финансового эффекта при условии:

- возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [1].



Управление финансовым потенциалом – целенаправленное воздействие на различные аспекты финансовой деятельности с целью обеспечения финансовой стабильности достижения целей деятельности предприятия. Важной частью управления финансовым потенциалом предприятия является процесс его формирования, использования и воспроизведения [2].

Особенностями управления финансовым потенциалом предприятий являются следующие:

- учет влияния конкуренции;
- определение финансовых ресурсов;
- представление объектом управления проявления результатов управления через размер и сроки протекания денежных потоков;
- необходимость оптимального распределения и перераспределения финансовых ресурсов;
- разработка и принятие решений по достижению определенного компромисса между требованиями доходности, надежности и ликвидности капитала промышленных предприятий;
- потребность в формировании финансовых ресурсов из различных источников;
- регулирование структурных преобразований финансового потенциала;
- использование методов, управленческого влияния на финансовые ресурсы [3].

Основной целью управления финансовым потенциалом является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата.

Для этого предприятие должно разрабатывать и эффективно применять соответствующие стратегии финансирования и иметь правильно составленный финансовый план своей деятельности.

Пути повышения эффективности управления финансовым потенциалом предприятия предусматривают решение следующих задач:

1. Определение факторов влияющих на развитие финансового потенциала предприятия.
2. Определение оптимальной структуры финансового потенциала предприятия.
3. Определение стратегии управления развитием финансового потенциала предприятия.
4. Оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата.

Достижение и цели и решение задач, поставленных перед механизмом управления финансовым потенциалом предприятия, возможны через достоверную информацию, накапливаемую в его базе данных. База данных должна охватывать все аспекты финансовой деятельности предприятия.

Регулирование показателей финансовой деятельности промышленного предприятия осуществляется на основе сравнения целевых и фактических значений показателей. Для механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия не столько важны текущие значения показателей финансовой деятельности, сколько тенденции их изменения за последнее время. При этом следует анализировать как тенденции изменений между последующими и предыдущими значениями показателей, так и тенденции изменений показателей до принятия решений и после [4].

Научно-методическое обеспечение механизма управления финансовым

потенциалом предприятий составляет комплекс моделей диагностики финансового потенциала, оценки его структурной динамики и мониторинга, направленных на формирование и эффективное использование финансовых ресурсов в деятельности предприятий. Модель диагностики финансового потенциала предприятий обеспечивает высокую точность классификации предприятий банкротов и финансово устойчивых в условиях отечественной экономики. Все это дает возможность выявить и оценить проблемы эффективного управления финансовым потенциалом предприятий.

Важным элементом управления финансовым потенциалом промышленных предприятий является его мониторинг, который в данном исследовании является инструментом его оценки. Мониторинг осуществляется в условиях многоконтурного внешнего окружения финансового потенциала промышленного предприятия [5, с. 9-10]. Повышение эффективности управления финансовым потенциалом предприятия возможно только при условии использования определенных механизмов, которые являются взаимосвязанной координируемой системой, своевременной реакции на изменения внешней среды и стратегического видения будущего состояния предприятия.

*Список использованных источников:*

1. Менеджмент [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.studd.ru/lib/2/79/21/>
2. Мерзлов И.Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия/ И.Ю. Мерзлов // «Экономика» - 2010 г. – №6 С. 12-16.
3. Сердюк В.Н. Текст лекций по финансовому анализу для студентов специальностей «Финансы предприятий» и «Учет и аудит»/ В.Н. Сердюк– Донецк: ДонНУ, 2010. - 110 с.
4. Егоров П.В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия [Электронный ресурс] / П.В. Егоров, Ю.В. Сердюк-Копчекчи // Режим доступа: [http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2575/st\\_36\\_03.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2575/st_36_03.pdf?sequence=1).
5. Яковлева И.Н. Влияние внешней и внутренней финансовой среды [Электронный ресурс]/ И.Н. Яковлева// «Справочник экономиста», № 10 за 2010 год. Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/fin\\_environment.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/fin_environment.shtml).

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Ю.А. ВОЛКОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.А. ТАРАСОВА

## АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рентабельность – это относительный показатель уровня доходности предприятия. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы

предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Поскольку рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования предприятия, то встает задача определения влияния на данный показатель факторов оценивающих количественную и качественные стороны деятельности организации.

Изменения в уровне рентабельности реализации (оборота) происходят под влиянием изменений в структуре реализованной продукции и изменения рентабельности отдельных видов изделий.

Рентабельность отдельных видов продукции зависит от: уровня продажных цен; от уровня себестоимости продукции. На изменение рентабельности реализованных видов продукции, работ, услуг оказали влияние следующих факторы:

1. Изменение структуры и ассортимента продукции приводят к увеличению рентабельности реализованной продукции (работ, услуг).

2. Изменение себестоимости. Для этого необходимо определить рентабельность, исходя из себестоимости отчетного и предыдущего года.

3. Изменение уровня цен. Уровень рентабельности определяется при прибыли, исчисленной при объеме, структуре, себестоимости и ценах отчетного года.

Анализ рентабельности реализованной продукции должен предусматривать определение динамики рентабельности основных видов продукции предприятия. Это позволяет определить роль производства и реализации продукции отдельных изделий в формировании прибыли в целом, определить выгодность или убыточность для предприятия производства того или иного вида продукции.

Показатели, характеризующие рентабельность сельскохозяйственного предприятия ООО «Белая Балка» приведены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, характеризующие рентабельность сельскохозяйственного предприятия  
ООО «Белая Балка» за 2014-2015 года

Показатель	Годы, %	
	2014	2015
Рентабельность продаж	26,6	29,2
Чистая рентабельность или рентабельность оборота	26,6	29,2
Экономическая рентабельность	12,8	24,9
Рентабельность собственного капитала	34,5	27,5
Рентабельность чистых активов	42	48
Рентабельность перманентного капитала	15,2	29,7
Затратоотдача	40,4	23,8
Рентабельность производства	26,6	29,7
Рентабельность внеоборотных активов	29,4	34,8
Рентабельность оборотных активов	23,9	74,4
Коэффициент устойчивого экономического роста	110,4	141,8
Коэффициент нераспределенной прибыли	1	1

В таблице 2 представлены результаты исследования, которые позволяют получить текущие и прогнозные данные по коэффициентам рентабельности в разрезе рекомендуемой системы показателей анализа рентабельности организации в рамках

реализации системного подхода.

Таблица 2.

Прогнозно-реалистичная информационная модель рентабельности устойчивости ООО «Белая Балка» за 2014-2015гг.

Рентабельность	Ед. измер.	Значение показателей	
		2014	2015
<b>Рентабельность капитала</b>			
<i>Экономическая рентабельность</i>			
Рентабельность совокупных активов	%	34,5	27,5
Рентабельность внеоборотного капитала	%	29,4	34,8
Рентабельность оборотного капитала	%	23,9	74,4
<i>Финансовая рентабельность</i>			
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	%	26,6	29,2
Рентабельность акционерного капитала	%	15,2	29,7
<b>Рентабельность деятельности</b>			
<i>Рентабельность производства</i>			
Рентабельность основной деятельности	%	29,6	22,3

Графически результаты исследования представлены на рисунке 1. Данные таблицы 2. и рисунка 1 показывают уровень рентабельности капитала предприятия ООО «Белая Балка».

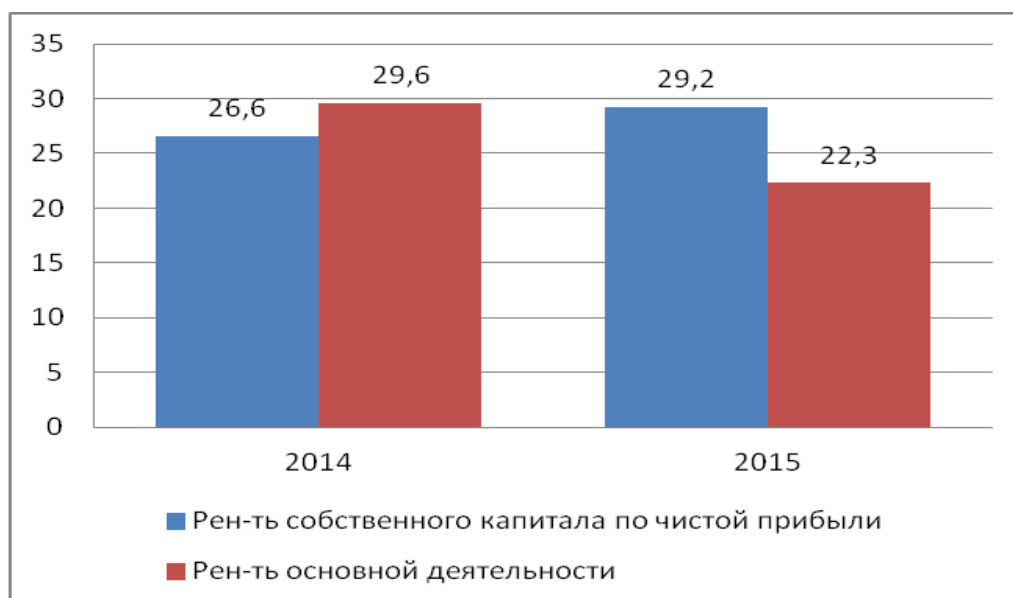


Рис. 1. Анализ уровня рентабельности капитала ООО «Белая Балка».

Так, на конец анализируемого периода в группе показателей экономической рентабельности коэффициент рентабельности совокупного капитала составила всего 27,5%, прогнозное значение которого останется на прежней отметке. Также низкие значения имеет рентабельность оборотного капитала. Рентабельность внеоборотного капитала имеет высокие значения в силу небольшой величины иммобилизованных

средств в абсолютном выражении.

Анализируя расчетные коэффициенты рентабельности, можно сказать, что организация улучшает свою деятельность и повышает прибыль. Это подтверждает повышение рентабельности затрат и продаж в 2015 году. Рентабельность продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 2,4%.

Однако, предприятию необходимо провести анализ отдельных финансовых показателей с целью улучшения финансовых результатов, а именно рассмотреть и установить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на административные и амортизационные расходы.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

М.В. ГИНЗБУРГ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В условиях рыночной экономики риск – ключевой элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным. В условиях политической и экономической нестабильности степень риска значительно возрастает.

В современных условиях развития экономики проблема управления рисками весьма актуальна, что подтверждается данными о росте убыточности предприятий промышленности.

Финансовая деятельность – это целенаправленно осуществляемый процесс практической реализации функций предприятия, связанных с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического и социального развития. Она осуществляется на всех стадиях жизненного цикла предприятия: от момента его рождения и до момента его ликвидации как самостоятельного субъекта хозяйствования.

Значительная часть финансовых отношений предприятий регламентируется гражданским законодательством: устанавливается величина и порядок формирования уставного и резервного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм, порядок размещения ценных бумаг, ликвидации, слияния и разделения предприятий [1].

Функции финансов субъектов предпринимательства реализуются на уровне микроэкономики. Они непосредственно связаны с формированием и использованием денежных фондов предприятий в условиях их экономической обособленности и удовлетворением потребностей данной хозяйствующей единицы на возмездной эквивалентной основе. Поэтому можно констатировать, что финансы предприятий выполняют следующие функции:

1. Регулирование денежных потоков предприятия с целью обеспечения сбалансированности денежных и материальных вещественных потоков и

формирования финансовых ресурсов, необходимых для ведения уставной деятельности и выполнения обязательств.

2. Формирование капитала, денежных доходов и фондов с целью обеспечения источниками развития предприятия и достижения его финансовой устойчивости.

3. Использование капитала, доходов и денежных фондов с целью обеспечения развития предприятия.

При создании предприятия уставной капитал направляется на приобретение основных фондов и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной производственно-хозяйственной деятельности, вкладывается в приобретение лицензий, патентов, ноу-хау, использование которых является важным фактором образования дохода.

Таким образом, первоначальный капитал инвестируется в производство, в процессе которого создается стоимость, выражаемая ценой реализованной продукции [2].

Амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемая на накопление, составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно-техническое развитие, формирование финансовых активов – приобретение ценных бумаг, вклады в уставной капитал других предприятий и т. п. [3].

В условиях перехода к рыночным отношениям при проведении финансовой политики предприятия ставят перед собой следующие стратегические задачи: максимизация прибыли предприятия; оптимизация структуры его капитала; достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для собственников, инвесторов, кредиторов; обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия; использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых ресурсов [4].

Эффективное управление финансовыми рисками – основной залог успеха предприятия на рынке. Хорошо организованное управление является необходимым составляющим стабильной работы предприятия в условиях жёсткой рыночной конкуренции.

В ходе управления финансовыми рисками на предприятии должен обеспечиваться баланс исполняемых финансовых решений с их реальной эффективностью. Поэтому процесс принятия финансовых решений в целом, и управления финансовыми рисками, в частности, должен быть структурирован.

Выделяют следующие этапы управления финансовыми рисками:

1. Выявление и формулировка проблемы или задания управления финансовыми рисками, основанные на предыдущем опыте и наличной информации по данной проблеме.
2. Принятие управленческого решения относительно предотвращения и минимизации финансовых рисков в процессе реализации его финансовой политики.
3. Анализ результатов принятого решения со стороны возможных вариантов его модификации или изменения, а также их учёт в процессе накопления опыта, который может быть использован в будущем.

Управление финансовыми рисками на предприятии предполагает системный подход, который рассматривает все объекты, субъекты управления, а также их взаимодействие в комплексе и представляет собой процесс разработки цели управления финансовыми рисками на предприятии и её достижения с помощью методов и инструментов финансового механизма.

Характерными признаками системы управления финансовыми рисками являются её сложность, динамичность и открытость к изменению факторов внешней среды. Сложность данной системы обуславливается её значительной структурированностью. Множество финансовых инструментов и методов управления финансовыми рисками даёт возможность максимально решить возникающие на предприятиях проблемы.

Таким образом, реализация финансовой политики и управление финансовыми рисками на предприятии включает в себя: обеспечение высокой финансовой устойчивости предприятия в процессе его развития; оптимизацию денежного оборота и поддержание постоянной платёжеспособности предприятия; обеспечение реализации экономических интересов субъектов финансовых отношений; – обеспечение предотвращения и минимизации финансовых рисков.

Итак, от того, насколько своевременно предприятие предотвращает финансовые риски и реализует свою финансовую политику в процессе управления ими, зависит финансовая состоятельность каждого предприятия.

В целом в рамках реализации финансовой политики предприятия методы защиты от финансовых рисков могут быть классифицированы в зависимости от объекта воздействия на два вида: физическая защита и экономическая защита. Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наем охраны и т.д. Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Сегодня предприятия обладают достаточной финансовой независимостью, но вместе с тем существенно возрастает их экономическая ответственность. Финансы предприятий, будучи частью общей системы финансовых отношений, отражают процесс образования, распределения и использования доходов на предприятиях различных форм собственности и видов экономической деятельности и тесно связаны с предпринимательством, поскольку предприятие является формой предпринимательской деятельности. Поэтому реализация финансовой политики, ориентированной на предотвращение и снижение рисков позволит повысить эффективность деятельности предприятия, его финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность.

*Список использованных источников:*

1. Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия / В.П. Привалов, А.И. Ковалев. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. - 256 с.
2. Любушин Н.П. Теория экономического анализа / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, Е.А. Сучков. - М.: Юристъ, 2004 - 290 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 2014. - 80 с.
4. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий / Д.С. Моляков. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 225 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

С.А. ГИНЗБУРГ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ

Переход страны к рыночной экономике диктует жесткие условия для существования предприятий, одним из которых является конкуренция. В этой связи особенно важным становится вопрос обеспечения устойчивого финансового развития предприятий. Решение этого вопроса возможно лишь при условии воспроизведения всех составляющих потенциала субъектов хозяйствования. Именно это позволит быстро реагировать и адаптироваться к изменяющимся тенденциям развития внешней и внутренней среды. Каждое предприятие должно самостоятельно искать внутренние источники финансирования, рационально ими управлять, достигая их эффективного использования. Предприятие должно четко ориентироваться в сложном лабиринте рыночных отношений, правильно оценивать стратегию дальнейшего развития, свое финансовое состояние, исходя из имеющихся финансовых ресурсов.

Для эффективного и успешного функционирования и обеспечения конкурентоспособности предприятий необходимо качественно развивать не только материально-технические, структурно-функциональные, социально-трудовые, но и финансовые элементы потенциала. Это обуславливает особое внимание руководителей предприятий к эффективному и целесообразному использованию финансовых ресурсов. В связи с этим важно определить экономическую сущность понятия «финансовый потенциал», который позволяет оговорить условия его воспроизводства для непрерывной работы предприятия.

Изучение эволюции научного понимания термина «потенциал», а также подходов к его трактовке имеет большое значение в современных условиях, а в рыночных условиях категория «потенциал» приобретает особую актуальность как одна из основных характеристик стабильности предприятия и, главное, возможностей его дальнейшего развития. В своем первоначальном этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского слова «potentia» и означает «скрытые возможности». В отечественной экономической литературе этот термин в широком смысле объясняют как возможности, имеющиеся силы, запасы, средства, которые могут быть использованы, или как уровень мощности в любом отношении совокупности средств, необходимых для чего-нибудь. Российский словарь иностранных слов понимает под этим понятием «совокупность имеющихся средств, возможностей в определенной области и т.д.». Словарь русского языка С.И. Ожегова также трактует потенциал как «степень мощности в каком-либо отношении, совокупность неоднородных средств для чего-либо» [1]. Таким образом, термин «потенциал» в общем его смысле означает наличие у кого-либо (будь то отдельно взятый человек, первичный рабочий коллектив, общество в целом) скрытых возможностей, которые еще не выявлены, или способности действовать в соответствующих сферах.

Существует несколько подходов к трактовке понятия «потенциал». Первый



определяет его как средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, и которые могут быть мобилизованы для достижения определенной цели или решения определенной задачи. Второе представление о потенциале основывается на системе материальных и трудовых факторов (условий, составляющих), обеспечивающих достижение цели производства. Представители третьего подхода видят сущность потенциала в способности ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи. Также его сущность должна отражать целостное представление о единстве структуры и функций объекта, проявление их взаимосвязи. Это определяет основание для вывода о совокупных возможностях коллектива выполнять определенные задачи: чтобы более удачно сложилась структура объекта, больше соответствовали друг другу его структуры и функциональные элементы, а значит, тем выше были бы его потенциал и эффективность.

Финансовый потенциал в трудах многих ученых определяется как объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат. Эти ресурсы участвуют в производственно-хозяйственной деятельности и привлекаются для финансирования определенных стратегических направлений развития предприятия. Таким образом, финансовый потенциал обеспечивает возможность трансформации ресурсного и производственного потенциалов в результаты деятельности предприятия. Не менее важна и его роль в воспроизводственных процессах на предприятии. В состав финансового потенциала включаются различные финансовые ресурсы, представляющие уставный, дополнительный и резервный капиталы, целевое финансирование, фонды накопления, оборотные активы и т.п.

П.А. Фомин и М.К. Старовойтов дают следующую трактовку: «Финансовый потенциал предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата» [2]. Также его можно определить как «... характеристику финансовой независимости предприятия, его финансовой устойчивости и кредитоспособности» [3].

Исследование различных подходов к трактовке понятия финансового потенциала позволяет определить основную цель его оценки: определение неиспользуемых ресурсов и их применения для достижения максимально возможного эффективного уровня функционирования предприятия.

Таким образом, целесообразным представляется вывод о том, что финансовый потенциал – это совокупность финансовых ресурсов, которая находится в распоряжении предприятия, а также возможность, способность и необходимость их как простого, так и расширенного воспроизводства с целью обеспечения устойчивого, динамичного и сбалансированного развития предприятия.

Развитие рыночной экономики сопровождается процессами приватизации, корпоратизации и изменением организационных структур управления предприятиями и в частности его финансовым потенциалом. Поэтому актуальным является наличие корпоративного контроля и его оптимальной модели.

По поводу определения понятия корпоративного контроля в современных условиях функционирования акционерных обществ не существует единой точки зрения. Корпоративный контроль очень широкое понятие и рассматривать его в разрезе одного направления деятельности невозможно. Акционеры, кредиторы, инвесторы, государственные органы только опосредованно осуществляют контроль над предприятиями.

По нашему мнению, корпоративный контроль – это специфическая форма контроля, выраженная достаточным количеством прав в акционерном обществе, обеспечивающих постоянное влияние на принятие стратегических и тактических решений, которая предполагает надлежащую защиту прав инвесторов, надёжную систему функционирования, и прозрачность деятельности акционерного общества с целью предоставления достоверной информации заинтересованным лицам и обеспечения защиты и сбережения материальных и финансовых ресурсов и вложенного капитала.

На основе имеющегося опыта существования корпоративного сектора экономики можно выделить некоторые самые распространённые переходные формы корпоративного контроля над акционерным обществом: частного предприятия, коллективной собственности менеджеров, концентрированное внешнее владение, раздробленное владение и преимущественное государственное владение. Данные модели расширяют и конкретизируют различные структуры владения пакетами акций и роль разных групп участников корпоративных отношений в управлении и владении собственностью. Каждая из моделей может быть применена только к определённому типу предприятий. Это объясняется размером корпорации, формой собственности и рядом других факторов.

Путём сравнительной характеристики моделей корпоративного контроля, можно определить ряд существенных преимуществ и недостатков каждой модели. Преимуществом модели частного предприятия над остальными является то, что чаще всего достигается баланс интересов собственника, менеджеров и рядовых работников. В модели коллективной менеджерской собственности совмещены функции собственников и управляющих, что обеспечивает более надёжный контроль на предприятии и, в свою очередь, значительно снижает затраты на контроль за менеджерами. Существенными недостатками данной модели являются риск разрушения командной структуры контроля из-за неравных долей акций, а также отложенный конфликт интересов собственников, что может повлечь несовпадение интересов акционеров и, как следствие, болезненное и затратное перераспределение собственности.

Преимуществами модели с концентрированным внешним владением является то, что собственник предприятия распоряжается контрольным пакетом акций и может принимать решения об изменении модели корпоративного контроля. При функционировании у предприятия значительно меньшая сумма начисленных штрафов, чем в других акционерных обществах. Это объясняется тем, что доля акций принадлежит иностранным инвесторам, которые разрабатывают кодексы корпоративного управления, с целью защиты своей собственности.

Предприятия, в основу функционирования которых положена модель с расплывлённым владением, функционируют в наименее рентабельных секторах экономики, обременены социальными обязательствами и госзаказами, имеют большую задолженность перед кредиторами.

Основной чертой данной модели является слабый контроль за деятельностью менеджмента, невозможность увеличения доли в собственности, что является серьёзным недостатком, т.к. данные предприятия нуждаются в реструктуризации бизнеса с вливанием инвестиций. Затраты собственника на контроль за менеджерами очень высоки.

Наряду со значительными недостатками модели существует и ряд преимуществ.

Так, модель устойчива при отсутствии долговременных сдвигов в экономической конъюнктуре. Банкротству неблагополучных крупных предприятий будут препятствовать органы власти и менеджмент, которому фактически принадлежит контроль над предприятием.

Таким образом, данное исследование позволяет обобщить положительные и отрицательные характеристики различных моделей и применить их в той или иной степени к любому предприятию. Следует учитывать рекомендации кодексов корпоративного управления на предприятиях в процессе формирования его финансового потенциала. Должна существовать более тесная взаимосвязь между собственниками и менеджерами: тем самым не только владелец корпорации должен принимать решения по поводу изменения модели корпоративного контроля в частности за финансовым потенциалом, а и менеджмент предприятия, стараясь достигать баланса интересов субъектов предпринимательства.

*Список использованных источников:*

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1953. – 848с.
2. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – Монография. – М.: Высшая школа, 2002. – 267 с.
3. Лаврушин О.Н. Банковское дело: учебник / О.Н. Лаврушин – М.: Финансы и статистика, 2012. – 765 с.

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.И. ГУСАК

Научный руководитель

к.э.н., доцент О.И. ПОПАДЮК

## ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовое планирование – совокупность методов предприятия по планированию доходных поступлений и расходов, подразумевающая в качестве главной цели продуктивное и стабильное развитие предприятия.

Одним из ведущих факторов эффективности финансового планирования в современных корпорациях является разработка и рациональное составление бюджета. В современных реалиях, осложненных негативным воздействием финансово-экономического кризиса, предприятия испытывают большую потребность в четкой сбалансированности между доходными и расходными статьями. Действительно, данная необходимость обуславливается не только стремлением акционеров сократить количество расходов, выявив наиболее «болезненные» статьи бюджета, но и своевременно устранить главные риски и угрозы, возникающие в деятельности предприятия.

В начале 2000-х гг. в качестве одной из главных тенденций процесса

бюджетирования рассматривалось введение принципа коллегиальности, при котором решения относительно планирования бюджета принимаются исключительно командой финансовых менеджеров высшего звена. Безусловно, данный подход хоть и позволяет осуществить главную цель организации – минимизировать издержки и найти новые пути увеличения прибыли, тем не менее, ограничивает степень участия прочих менеджеров в разработке бюджетного плана.

В настоящее время бюджет организаций делится на операционный и финансовый. В структуру операционного бюджета, включающего в себя статьи доходов и расходов, входят такие бюджеты, как: бюджет продажи продукции, производства, прямых материальных затрат, запасов, прямых затрат на оплату труда, общепроизводственных, коммерческих и управленческих расходов. Финансовый бюджет служит прогнозом для перспективной бухгалтерской отчетности и состоит из бюджетов бухгалтерского баланса, отчетов о движении денежных средств и о финансовых результатах.

Поскольку в современном финансовом планировании не существует универсальной классификации бюджетов, это вызывает ряд неудобств при их сопоставлении и искажает структуру бюджетного построения. Кроме того, показатели финансового бюджета являются только прогнозными, а к моменту оформления и публикации бухгалтерской отчетности ряд таких показателей может и не совпасть с итоговыми.

Мотивация труда финансовых менеджеров – одна из серьезных внутренних проблем предприятия, имеющая деструктивное развитие, как с моральной точки зрения, так и с экономической. На многих предприятиях получила распространение сдельная заработная плата, варьирующаяся из прямой оплаты труда и сдельно-премиальной.

Так, за перевыполнение плана или своевременное его выполнение, менеджер может получить вознаграждение, что зачастую вынуждает его прибегать к фальсификации бюджетных показателей (их преднамеренному занижению). Очевидно, что такие методы не могут оказывать положительного влияния на развитие предприятия и осуществление его стабильной деятельности.

Отсутствие нормативной и законодательной базы предприятия для регламентации бюджетирования также несет отрицательный эффект для его результативного функционирования. Несмотря на то, что финансовые менеджеры отмечают необходимость наличия комплекса стандартов для рационального планирования бюджетов, нужно, прежде всего, разработать и внедрить для различных департаментов компании систему стандартов, в которых бы прописывались положения, цели, функции и задачи исполнения бюджетов [2].

Нельзя не отметить тот факт, что на некоторых российских предприятиях система бюджетирования полностью отсутствует. Это обуславливается следующими причинами:

1. Нежелание акционеров планировать деятельность компании, связанное с регулярным контролем и проверками, как самого предприятия, так и всех структурных подразделений.

2. Отсутствие необходимости в планировании деятельности, вызванное типом предприятия и видом осуществляемой им деятельности.

3. Крайне низкий опыт составления бюджетного планирования финансовых менеджеров, способствующий полному нежеланию внедрять данную систему на

предприятия у его владельцев и самих менеджеров.

Несмотря на то, что на современном этапе функционирования экономических отношений развитие планирования и составления бюджета предприятий получило обширное количество текущих негативных тенденций, заключающихся в нечестной работе менеджеров и нежелании владельцев компаний вкладывать дополнительные денежные средства в организацию бюджетирования, отрицательный эффект данных проблем можно устранить. Хоть составление бюджетных планов и является высокзатратным, обучение менеджеров основам планирования способно принести организации больше выгод в будущем времени и даже окупить разовые затраты.

Одним из наиболее перспективных направлений развития системы бюджетирования на предприятиях является автоматизация бюджетов [1, с.473]. Ее сущность заключается в выборе необходимого программного продукта, позволяющего вести самостоятельный (автоматический) учет доходов и расходов организации и увеличить сроки проверки бюджетного исполнения. На российском рынке программного обеспечения представлен ряд продуктов, служащих отличным подспорьем для автоматизации бюджета, к которым относятся: «1С: финансовое планирование», Navision, «Контур Корпорация. Бюджет холдинга» и т.д.

Увеличение числа центров ответственности и их модернизация также является перспективным направлением развития бюджетирования на предприятии, которое в будущем способно позволить более рационально нормировать, планировать и вести учет расходов компании на всех производственных стадиях.

В целях модернизации бюджетного планирования компаниям необходимо стремиться к повышению уровня квалификации финансовых менеджеров, а также сделать максимально прозрачной финансовую отчетность предприятий. В видении объективного финансового состояния могут быть заинтересованы, как акционеры, так и потенциальные клиенты компании. Таким образом, успешное и эффективное осуществление бюджетного планирования целесообразно реализовывать при наличии следующих требований:

1. Взаимодействие всех структурных подразделений организации и интегральный подход взаимодействия финансовых менеджеров высшего и среднего звена (исполнение требований руководства компании и подготовка бюджета менеджерами среднего звена).

2. Автоматизация бюджетного процесса с помощью применения нового специализированного программного обеспечения.

3. Регулярное осуществление мониторинга за показателями финансовой деятельности организации на всех структурных подразделениях.

*Список использованных источников:*

1. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / Е. Б. Тютюкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К о », 2015. – 544 с.
2. Шартилова, С.И. Внутрифирменное бюджетирование в России: проблемы и решения [Электронный ресурс] / С. И. Шартилова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и право. – 2013. - №9/10. – С. 48-51.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Н.А. ДОЛИНЧЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.Н. ДЕМИДОВА

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях хозяйствования нестабильность функционирования отечественных предприятий приобретает все более массовый характер, а эффективность деятельности в значительной мере зависит от их финансового потенциала. Так, финансовый потенциал предприятия выступает источником и ускорителем эффективного расширенного воспроизводства на всех уровнях хозяйствования. Чем больше величина финансового потенциала предприятия и эффективность его использования, тем более конкурентоспособно предприятие во внешней среде, а значит, и результаты его деятельности более высоки. Рост финансового потенциала предприятий позволяет увеличить объем валовой продукции, валовой выручки и, как следствие, – валового и чистого дохода предприятий. Следовательно, улучшаются экономические условия и источники расширенного воспроизводства на предприятиях, достигается их экономическая состоятельность и рыночная адаптация.

Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с управлением финансовым потенциалом предприятия, внесли такие ученые-экономисты, как З.А. Васильева, В.Ю. Катасонов, Е.А. Неживенко, Е.В. Попов, В.М. Родионова, Л.С. Сосненко, О.С. Федорин, М.А. Федотова, М.Т. Шафиков и др.

В структуре рыночного финансового потенциала субъекта хозяйствования отдельным блоком выделяют ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия. Целесообразность такого подхода во многом зависит от глубины анализа и уровня системы стратегического управления на предприятии в целом. Кроме ресурсной составляющей, в современной экономической теории выделяют блок управления. В нем, как правило, различают три подсистемы: планирования – нацелена на выявление будущего потенциала успеха; реализации – имеет задачами создание нового потенциала и превращение существующего в факторы успеха; контроля – выполняет функции проверки эффективности осуществления планов и решений и постоянного контроля за достоверностью плановых предпосылок.

Финансовый потенциал предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния.

Финансовый потенциал предприятий представляет собой не только способность предприятия привлечь и рационально использовать внутренние и внешние

финансовые ресурсы, но и важнейшую функцию воспроизводства производственной мощности предприятия.

Следовательно, увеличение доходов предприятий расширяет внутренние источники инвестиций, а также повышает инвестиционную надежность и привлекательность предприятий для внешних инвесторов.

По мере роста производственной мощности предприятия увеличивается его финансовый потенциал, что влечет за собой увеличение конкурентоспособности предприятия в целом. То есть финансовый потенциал характеризуется финансовой независимостью предприятия, его финансовой устойчивостью и кредитоспособностью (ликвидностью).

В свою очередь, финансовый потенциал хозяйствующего субъекта складывается под влиянием двух основных групп факторов:

- обуславливающих накопление финансовых ресурсов предприятия;
- влияющих на формирование финансовых потребностей предприятия.

Определим составляющие финансового потенциала предприятия следующим образом. Финансовый потенциал предприятия – это случайная или детерминированная скалярная величина  $F$ , характеризующая реализованные и нереализованные возможности предприятия при достижении им совокупности поставленных целей в процессе своего функционирования и представляющая собой функцию (потенциальную функцию)  $f(K, t)$  множества факторов  $K$ , характеризующих деятельность предприятия, и времени  $t$ , то есть  $F = f(K, t)$ , где  $K = \{k_1, k_2, \dots, k_n\}$ ;  $k_i$  – фактор;  $n$  – число факторов.

Подводя итог приведенному определению понятия «финансовый потенциал», следует отметить:

1) математически финансовый потенциал предприятия должен быть выражен функцией множества взаимозависимых факторов, которые в свою очередь зависят от факторов второго порядка;

2) элементы этого множества должны системно отражать всё многообразие влияющих процессов и факторов различной природы, связей и отношений, существующих как внутри предприятия, так и во внешней среде, а также связей и отношений предприятия с внешней средой;

3) каждый элемент рассматриваемого множества факторов должен быть представлен в форме, которая позволяет количественно отражать его влияние на финансовый потенциал предприятия;

4) потенциальная функция должна позволять аналитически определять реализованную и нереализованную части финансового потенциала предприятия и его компонентов.

Предложенное определение понятия «финансового потенциала предприятия» позволяет учесть следующие основные особенности финансового потенциала предприятия как управляемой подсистемы:

1) финансовый потенциал предприятия – это сложная система потенциалов, между которыми существуют многообразные связи и отношения различной степени сложности, и которые в совокупности могут образовывать производные, сложные по структуре потенциалы;

2) сложность классификации финансового потенциала предприятия приводят к неоднозначному его структурированию как управляемой подсистемы, поэтому система классификации (и, следовательно, система показателей) должна

выбираться строго исходя из решаемой задачи;

- 3) финансовый потенциал предприятия функционирует в условиях постоянного и интенсивного воздействия внешних факторов и в условиях постоянного риска, поэтому к нему предъявляются жёсткие требования по своевременному воспроизводству с целью поддержания на уровне, достаточном для устойчивого функционирования и развития предприятия;
- 4) на состояние и использование потенциала сильное влияние оказывают субъективные факторы, что вызывает необходимость решения социально значимых задач.

*Список использованных источников:*

1. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. /М. : Перспектива, //2005 – 420 с.
2. Манюшко Е.В., Бородин А.И. Процессно-ориентированное бюджетирование в промышленной компании. /Изд-во LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, Germany, // 2012 – 169 с.
3. Катасонов В.Ю. Финансово-инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования: учеб./ М.: Анкил, //2005 – 328 с.

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
С.М. КАПУЗА  
Научный руководитель  
ассист. Ю.В. ГОРБАТЕНКО

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях нестабильной внешней среды, неопределенности условий хозяйствования эффективность работы организации во многом зависит от состояния планирования самой организации. Чем выше уровень неопределенности, вызванный нестабильностью в обществе, тем большее значение приобретает планирование. При этом одним из основных инструментов регулирования экономического роста хозяйствующих субъектов являются налоги. Налоговые платежи составляют значительную долю в финансовых потоках организации.

Управление налогообложением в организации все чаще входит в практику процесса хозяйственной деятельности. Среди способов управления налогообложением важное место занимает налоговое планирование, при котором налогоплательщик постоянно анализирует налоговые последствия осуществляемых им сделок.

Налоговое планирование является составной частью системы планирования в организации и позволяет прогнозировать ее налоговые отчисления в краткосрочном и долгосрочном периодах, оперативно и эффективно управлять имеющимися ресурсами и денежными потоками, существенно снизить риск финансовых затруднений и избежать налоговых последствий за несвоевременное исполнение обязанностей



налогоплательщика.

Исследования специалистов по вопросам налогового анализа сводятся к определению методик проведения такого анализа на предприятиях. Различные методики предлагают в своих работах Архипцева Л.М., Бемянская О.В., Брызгалин А.В., Вайс Е.А., Вылкова Е.С., Романовский М.В., Козленкова Т.А., Маршавина Л.Я., Павлова Л.П., Пансков В.Г., Пепеляев С.Г., Рогозин Б.А., Черник Д.Г. и др.

Актуальность темы порождает возрастающая роль налогового планирования в условиях современного рыночного хозяйства, которая определяется рядом факторов.

Налоговое планирование хозяйствующих субъектов является выбором наиболее оптимального сочетания и построения правовых форм деятельности с целью снижения налоговых обязательств в рамках действующего налогового законодательства.

из подходов к проблеме экономии и риска нуждается в применении комплекса специальных мероприятий по маневрированию в налоговой среде и адаптации к непостоянству законодательства и регламентирующих документов. Деятельность в этом направлении при справедливом ужесточении налогового контроля невозможна без понимания основных принципов налогового планирования, в число которых входят принцип законности, выгоды, реальности и эффективности, альтернативности, оперативности, понятности и обоснованности

Оптимизация налогообложения предполагает минимизацию налоговых выплат (в долгосрочном и краткосрочном периоде при любом выпуске) и недопущение штрафных санкций со стороны фискальных органов, что достигается правильностью начисления и своевременностью уплаты налогов.

Цель налогового планирования и оптимизации налоговых выплат состоит не в уменьшении какого-нибудь налога как такового, а в увеличении всех финансовых ресурсов предприятия, то есть термин минимизации налогов нецелесообразно применять. Ответом организации на фискальные функции государства должен стать такой способ выплаты налогов, который бы дал возможность уменьшить нагрузку, которая наносится ей вследствие взимания налогов, воспользовавшись для этих целей доступными законом методами. Предприятие имеет право принимать меры, которые направлены на правомерное снижение налоговых платежей. Это положение имеет особое значение в связи с действующей в налоговом праве «презумпцией облагаемости» налогоплательщика.

При налоговом планировании можно применять следующие схемы уменьшения налоговых обязательств:

1. Планирование налогов, когда в рамках действующего законодательства используются все средства для того, чтобы налоговые выплаты были минимальны.

2. Оптимизация налогов, когда в результате системного подхода происходит поиск того или иного варианта снижения налогового бремени, но при этом необходимо учитывать, что какие-то из законных мер снижения налогов могут оказаться неприемлемыми для плательщика в данной конкретной ситуации. Безусловно, что в случае, когда схему минимизации не удастся реализовать, то необходим поиск альтернативы – другой путь к оптимизации. И здесь речь идет именно об оптимизации.

3. Рациональное распределение налоговых выплат во времени (специфика перераспределения налоговых платежей во времени). Нельзя забывать о таком важном факторе, как экономия средств, в результате сокращения административных

и управленческих расходов на предприятии, связанных с исчислением и уплатой налогоплательщиком своих налогов.

Для улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования нами предложен ряд мероприятий. Оптимизация налоговых платежей должна проводиться по следующим направлениям: оптимизация организационной структуры; оптимизация выплат по страховым взносам; изменение учетной политики; оптимизация налога на имущество; оптимизация транспортного налога; снижение налога на прибыль.

Данные мероприятия позволят сократить затраты предприятия, получить дополнительные источники прибыли, расширить производственную деятельность предприятия, повысить его платежеспособность, ликвидность, деловую активность и рентабельность.

Таким образом, налоговое планирование является важнейшим инструментом финансовой политики предприятия, позволяющим своевременно выявлять приоритетные направления деятельности предприятия в области налогообложения, позволяющие легально экономить на уплате налогов в бюджет.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.В. ЛИШЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЗА СЧЁТ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

На современном этапе развития экономики существенно возрастает роль эффективного выбора и совершенствования форм и методов продаж товаров организациями розничной торговли. Операции, связанные с продажей товаров, составляют значительную часть коммерческой работы предприятий, которая направлена на выполнение ими одной из основных функций торговли – организацию товароснабжения [1]. При этом важное значение имеет выбор наиболее оптимального метода продажи товаров.

В розничной торговле применяют следующие методы продажи товаров: самообслуживание; через прилавок обслуживания; по образцам; с открытой выкладкой и свободным доступом к товарам; по предварительным заказам; продажа товаров по каталогу; торговля через автоматы; продажа товаров через Интернет.

Продажа товаров на основе самообслуживания предусматривает свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам, возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца. Этот метод позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазинов, расширить объем реализации товаров [2,3]. При рациональной организации торгово-технологического процесса в магазинах самообслуживания производительность труда повышается на 15-20%, улучшается использование материально-технической базы, снижаются издержки обращения.

Процесс продажи здесь состоит из следующих основных операций: предоставление покупателю необходимой информации о реализуемых товарах, оказываемых услугах, предоставляется инвентарная корзина (тележка) для отбора товаров, и покупатель самостоятельно отбирает и доставляет товары в узел расчёта, где оплачивает купленные товары и получает чек; после идёт упаковка приобретенных товаров и укладка их в сумку покупателя, а затем возврат инвентарной корзины (тележки) на место их концентрации [2]. Для магазинов самообслуживания характерен определенный уровень потерь товаров, связанный с «забывчивостью» покупателей и мелкими хищениями товаров. В крупных магазинах самообслуживания такие потери составляют до 1-2% товарооборота [3].

Продажа товаров через прилавок обслуживания - традиционный метод, при котором продавец обеспечивает покупателю осмотр и выбор товара, упаковывает, выполняет операции по взвешиванию, отмериванию и другие, и после отпускает товар. Данный метод предусматривает все формы расчета с покупателями, послепродажное обслуживание [2]. В магазинах, торгующих через прилавок, процесс продажи более затратный, включает много операций, большая часть которых является трудоемкой. Таким образом, процесс обслуживания занимает много времени, пропускная способность магазина невелика, существенные затраты на персонал, высока вероятность образования очереди. Кроме того, продавец должен обладать высоким профессиональным уровнем.

Продажа товаров по образцам — это метод, при котором покупатель имеет возможность самостоятельно или с помощью продавца выбрать товары по выставленным в торговом зале образцам и после оплаты покупки в кассе получить товары, соответствующие им, непосредственно в магазине или за дополнительную плату оформить их доставку на дом [3]. При этом методе продажи рабочие запасы размещают отдельно от образцов. Данный метод удобен тем, что на сравнительно небольшой площади торгового зала можно выставить образцы достаточно широкого ассортимента товаров. Как правило, этот метод применяется при продаже технически сложных и крупногабаритных товаров, а также тех товаров, которые требуют перед их отпуском покупателю отмеривания и нарезки [2].

При продаже товаров с открытой выкладкой и свободным доступом покупателя имеют возможность самостоятельно ознакомиться и отобрать выложенные на рабочем месте продавца товары, а проверяет качество, дает консультацию, упаковывает и отпускает товары продавец [2,3]. Расчетные операции могут осуществляться в кассах, установленных в торговом зале или на рабочем месте продавца. Следует отметить, что продажа товаров с открытой выкладкой более удобна, так как многие покупатели имеют возможность одновременно знакомиться с выложенными образцами товаров, не отвлекая при этом продавцов для показа товаров и предоставление информации об их ассортименте. Применение этого метода позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазина и повысить производительность труда продавцов [2].

Торговля по предварительным заказам удобна для покупателей, так как позволяет им экономить время на приобретение товаров [2]. По предварительным заказам продают преимущественно продовольственные товары, а также непродовольственные товары сложного ассортимента. Покупатели предварительно заказывают необходимые товары из числа имеющихся в продаже и получают их в обусловленное время в магазине, на дому или по месту работы [1]. Расчет

осуществляется путем предварительной оплаты в кассе магазина или посредством почтового перевода, а также путем оплаты стоимости товаров в момент их получения.

Продажа товаров по каталогу — это форма обслуживания, при которой покупатель имеет возможность совершить покупку, выбран товар по каталогу в магазине, в почтовом отделении связи, на оптовом предприятии. Для покупателя заказ товара по почте позволяет иметь время для выбора из всего представленного в каталоге многообразия наиболее понравившийся товар и тщательного обдумывания целесообразности покупки [3]. А также цены, приведенные в каталоге действительны в течение всего срока его действия и обычно на 20-30% дешевле, так как продавцу не нужно арендовать дорогие торговые площади. Экономическая выгода магазинов от продажи продовольственных товаров по каталогам обуславливается получением дополнительного товарооборота на тех же торговых площадях, возможностью рационально использовать труд работников магазина [3].

Главное удобство посылочной торговли для населения — продажа товаров в кредит с рассрочкой платежа. При покупке товара покупатель обязан уплатить 5% стоимости товара (товар высылается на седьмой день после оформления заказа), а остальная сумма погашается в течение 5-9 месяцев в зависимости от вида товара [2].

Торговля через автоматы. В зарубежной практике получили распространение торговля через автоматы. Наибольшую популярность она получила в США, где через автоматы ежегодно реализуется свыше 1,5% розничного товарооборота. Имеются полностью автоматизированные магазины, где торговля проводится круглосуточно.

Продажа товаров через Интернет - вид безмагазинной торговли, подразумевающий осуществление покупок на дому с помощью персональных компьютеров. Оплата за купленный товар также осуществляется через компьютер при помощи специальных кредитных карточек [2].

На современном этапе развития экономики, в связи с прогрессирующим развитием Интернета, а также достаточно высокой подготовленностью многих корпоративных и индивидуальных пользователей к применению информационно-телекоммуникационных технологий в коммерции, значительное развитие получила электронная коммерция. Но также остаются и применяются традиционные методы продажи товаров.

Как видим, в розничной торговле предприятия могут использовать различные методы продажи товаров и выбирать для себя самый оптимальный метод, где будет меньше затрат, будет больше товарооборот, выше качество продукции и наибольший спрос населения.

*Список использованных источников:*

1. Тютюшкина, Г. С. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие /— Ульяновск: УлГТУ, 2006. — 132 с.
2. Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. Коммерческая деятельность: Учебник /. — 13-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 500с.
3. Егоров В. Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2006. — 352 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. ЛЯШЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования получила известнейшая с давних времен категория - прибыль.

Прибыль – это доход предприятия, получаемый от производства и реализации продукции, оказания различных услуг, операций с ценными бумагами, выполнения работ промышленного характера и другие. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами и современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности коммерческих предприятий [1].

Прибыль коммерческой организации в общем виде представляет собой превышение доходов от реализации продукции (товаров и услуг) над расходами на производство и реализацию этой продукции (товаров и услуг). Под прибылью в торговой организации зачастую понимают торговую наценку. Торговая наценка – это надбавка к цене товара при его реализации с баз и складов оптовых организаций, необходимая для покрытия их затрат и получения определенной средней прибыли.

Различают прибыль от реализации продукции, валовую прибыль, чистую прибыль и налогооблагаемую. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) исчисляется в коммерческой организации как разница между доходами (выручкой) от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без НДС, акциза) и суммой расходов на ее производство и реализацию в денежном выражении. В практике работы предприятия рассчитываются следующие показатели, характеризующие объем полученной прибыли: валовая (балансовая) прибыль; прибыль, подлежащая налогообложению; чистая прибыль предприятия; чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия [2].

Следовательно, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, которые относятся на прибыль, называется чистой прибылью и используется по следующим направлениям:

- формирование денежных фондов предприятий;
- финансирование затрат на развитие производства, на научные исследования, осуществление природоохранных мероприятий;
- выплата работникам материальной помощи, премий, покрытие убытков жилищно-коммунального хозяйства и др.;
- выплата дивидендов акционерам;
- финансирование строительства жилья и других объектов непроизводственного назначения;
- уплата штрафных санкций за нарушение налогового законодательства и др.

Как известно, прибыль от продаж производственного предприятия - это разница

между выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции, работ, услуг. Можно выделить два пути, способствующие увеличению прибыли коммерческого предприятия: снижение себестоимости и увеличение выручки, т.е. объема продаж. Снижение затрат для предприятия — объективный процесс. Это обусловлено не только тем, что это основной путь увеличения прибыли, но и в связи с конкурентной борьбой и необходимостью снижения цен на выпускаемую продукцию в определенных ситуациях. В этих случаях в целях сокращения или увеличения прибыли необходимо своевременно переходить на выпуск новой продукции.

Все стороны деятельности торговой организации отражает финансовый результат. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества торговой организации и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Финансовые результаты деятельности организации являются одним из важнейших объектов бухгалтерского учета и экономического анализа [3].

Таким образом, на наш взгляд, особое внимание следует уделять правовым аспектам торговли и торговых отношений, поскольку невозможно организовать нормальную работу торгового предприятия (независимо от организационно-правовой формы), зная и выполняя одни законы и нарушая законодательство (пусть даже по незнанию) в других областях. Если в крупных фирмах правовыми вопросами занимаются юридические отделы, то на небольших предприятиях и у индивидуальных предпринимателей такой возможности нет. В то же время, незнание правовой базы, регулирующей торговую деятельность, может привести и к конфликтам, и к серьезным убыткам.

*Список использованных источников:*

1. Бланк И.А. Управление прибылью. / 3-е изд., перераб. и доп. - Киев: 2007. — 768 с.
2. Доклад «Прибыль коммерческой организации: сущность, формирование и использование». / Банковское дело и рынок ценных бумаг. – 89 с.
3. Шредер Е.Г., Невешкина Е.В., Соснаускене О.И. Бухгалтерский учет в торговле./ М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2009. – 412 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Е.Р. МАНУКЯН  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.И. ПОПОВА

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО  
МЕНЕДЖМЕНТА И ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

В современных условиях бизнесу важно учитывать динамично изменяющиеся условия внешней и внутренней среды, оперативно реагировать на них разработкой гибкой модели поведения. Отсюда неперенным условием успешного

функционирования субъекта является наличие четко отлаженного механизма информационного обеспечения менеджмента, позволяющего получать не только ретроспективные сведения, но и прогнозные данные о предполагаемых затратах и результатах деятельности бизнес-подразделений и предприятия в целом. Это актуализирует проблему использования бюджетирования в качестве эффективного инструмента финансового менеджмента.

Весомый вклад в исследование теории и практики бюджетирования принадлежит: А. Апчерчу, Ю. Бригхему, В.Н. Сердюк, Е.И. Хорошевой, В.Е. Хруцкому, Л.С. Шаховской, Д.К. Шиму и др. Вместе с тем, ряд методических и практических аспектов бюджетирования в контексте использования его при построении управленческого учета требует дальнейшего углубленного исследования и практической разработки.

Цель исследования состоит в осмыслении и критическом анализе теоретико-методологических основ бюджетирования для выработки рекомендаций по расширению его применения в практике управленческого учета.

Под бюджетированием понимают целостную систему планирования и контроля выполнения финансово-экономических планов предприятия и его подразделений в рамках принятой стратегии бизнеса.

Действенность и эффективность бюджетирования в системе управленческого учета достигается обеспечением выполнения его функций (планирования, координации, стимулирования, контроля и анализа), соблюдения основополагающих принципов, среди которых: полнота, единство, периодичность, сопоставимость, ответственность и др., а также верного выбора методологического подхода к форме его организации.

Для научно обоснованного выбора технологии реализации бюджетирования как эффективного метода управленческого учета необходимо учитывать различные факторы, определяющие ключевые особенности бизнеса: цели бизнеса, его отраслевую принадлежность, масштабы, стратегию и др.

Неотъемлемым элементом механизма бюджетирования является его стратегия, нацеленная на достижение слаженной и скоординированной работы структурных подразделений предприятия. Среди обилия стратегий, которые могут быть использованы предприятиями, наибольшее распространение на практике получили: бюджетирование через приращение и бюджетирование «с нуля». Первая стратегия предполагает разработку бюджетов на основе данных о фактических результатах работы предприятия в прошлом, однако, с учетом возможных изменений в ценовой, производственной и др. политике в настоящем. Бюджетирование «с нуля», в свою очередь, осуществляется исходя из допущения, что бюджет для объекта составляется впервые, поэтому данная стратегия базируется на применении технических норм и нормативов, анализе особенностей технологии производства и других факторах.

Однако традиционными стратегиями их многообразие не ограничивается. В частности, Л.С. Шаховская в своих трудах выделяет промежуточный подход между описанными выше. Он получил название «бюджет с проработкой дополнительных вариантов» и отличается анализом различных вариантов. Например, такой бюджет может содержать варианты, при которых сумма затрат сокращается или увеличивается на 5, 10, 20 % [3, с. 26].

Дж. К. Шим дополняет традиционные стратегии бюджетированием программ (проектов), которое описывает функции по специализированной деятельности, в

частности, по контролю качества и маркетинговым исследованиям [4, с. 312]. Особенностью данного подхода является выделение в качестве единицы бюджетной активности не фиксированных организационных единиц, а программ (проектов, компаний), что позволяет ориентироваться на будущие результаты и анализировать роль и последствия текущих решений.

Английский экономист Боб Райан пополняет число стратегий бюджетированием с маркетинговой проверкой, согласно которому подразделения представляют ценовые предложения на продолжение своей деятельности в сравнении с внешними конкурентами. Выигрышная заявка формирует бюджет на следующий период работы [2, с. 447].

На современном этапе развития бюджетирования прослеживаются новые тенденции, целью которых является устранение проблем, возникающих при применении традиционных стратегий бюджетирования. Они стали известны под названиями «улучшенное бюджетирование», «вне бюджетирования» и «продвинутое (прогрессивное) бюджетирование». Каждая из этих стратегий с помощью различных инструментов (например, сбалансированных систем показателей, бенчмаркинга, «скользящих» бюджетов и т.д.) позволяет повысить качество планирования, сконцентрироваться на релевантных показателях деятельности, ориентироваться на «выходной» результат, а, следовательно, усовершенствовать управление предприятием.

Что касается организации бюджетирования, то в научной литературе выделяют два основных подхода: бюджетирование по центрам финансовой ответственности и бюджетирование на основе видов деятельности. Они имеют общую логику построения, но ABC-бюджетирование позволяет оценить эффективность процессов предприятия и определить резерв их оптимизации, а бюджетирование на основе ЦФО ориентировано на оптимизацию результатов деятельности отдельных центров. Сообразно этому рекомендуем комбинировать оба подхода, что, по-нашему представлению, позволит избежать ошибок прошлых периодов и наилучшим образом достичь поставленных бизнес-целей.

При их использовании научно обосновано три базовых подхода к разработке бюджетов: «снизу-вверх», «сверху-вниз» и комбинированный подход. При применении подхода «снизу-вверх» бюджеты составляются исходя из планов деятельности центров, которые затем передаются для агрегирования результативных показателей по предприятию в целом. Бюджетирование «сверху-вниз» предполагает, что бюджет опирается на целевые показатели, очерченные руководством предприятия. Комбинированный подход предусматривает поэтапную передачу информации от высшего руководства к низшим звеньям управления и только после этого обобщение информации и формирование определенного отчета [1, с. 374].

В порядке обобщения вышеизложенного считаем необходимым подчеркнуть, что результаты, ожидаемые от внедрения бюджетирования в управленческом учете, в значительной мере определяются наличием на предприятии логической структуры формальных и/или неформальных процедур, ориентированной на анализ и оценку эффективности деятельности. Иными словами, действенность системы бюджетирования определяется качеством системы бюджетного контроля. Она реализуется посредством анализа выявленных отклонений согласно составленным отчетам об исполнении бюджетов, позволяет выявить проблемы, подчеркивает возможности и способствует принятию обоснованных управленческих решений, на



что и должна быть нацелена вся система управленческого учета.

Таким образом, бюджетирование является современным инструментом финансового менеджмента, эффективным методом управленческого учета. Благодаря многообразию методик, подходов и стратегий, система бюджетирования позволяет вывести на новый уровень процесс планирования и контроля, улучшить механизм управления ресурсами предприятия и поддерживать их оптимальный размер, регулировать уровень экономической безопасности и других параметров первостепенной важности. Вместе с тем, результативность бюджетирования определяется обоснованностью формы его организации, логикой механизма контроля соблюдения бюджетов.

*Список использованных источников:*

1. Колісник М.В. Бюджетування як шлях до ефективного управління / М.В. Колісник, У.О. Балик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. - № 7. – с. 372-375.
2. Райан Б.. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. - М.: Аудит, ЮНИТИ, - 616 с.
3. Шаховская Л.С. Бюджетирование: теория и практика : учебное пособие / Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.]. - М. : КНОРУС., 2009. - 400 с.
4. Шим Дж. К. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов. / Дж. К. Шим, Джойл Г. Сигел. - М.: Вершина, 2007. - 368 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
В.В. МАСЛЕНСКАЯ  
Научный руководитель  
ст. преп. Н.А. ГОРБАТОВА

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКОВ ЗАКУПОК И СБЫТА ТОВАРОВ В ОПТОВОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рынок закупок и сбыта является основной площадкой для осуществления коммерческой деятельности торгового предприятия, поэтому знание тенденций его развития обеспечивает конкурентоспособность и высокий уровень рентабельности предприятия. Главными задачами исследования рынка товаров является:

1. Оценка состояния предложения на тех товарных рынках, где работают оптовики, т.е. оценка качественной и коммерческой структуры товарного предложения, которая во многом будет зависеть от уровня развития производства потребительских товаров, особенности государственной политики в области регулирования поставок, а также развитости торговой инфраструктуры в целом.

2. Исследование структуры ассортимента предлагаемой на рынке продукции, качество товаров, уровень цен, динамики продаж и потребления по видам, маркам и наименованию продукции.

3. Исследование структуры спроса, изменения потребностей покупателей, а также факторов, влияющих на структуру потребления. Именно спрос является

основным показателем планирования закупочной и сбытовой деятельности, а так же ассортиментной политики торгового предприятия.

4. Изучение конкурентов, с целью выработки, как общей стратегии, так и планирования объемов поставок, ценообразования и координации сбытовой деятельности.

5. Исследование комплекса продвижения продуктов и услуг, с целью использования получаемых резервов в разработке и реализации собственных программ продвижения, а также координации ассортиментной и сбытовой политики.

Для того чтобы предприятие оптовой торговли могло эффективно функционировать, должны быть детально разработаны его основные функции в соответствии с требованиями рынка. Оптовые предприятия, являясь посредниками в реализации продукции, выполняют двуединую функцию по закупке и сбыту материальных ресурсов. Этим и определяются основные отношения предприятий на оптовом рынке. Вместе с тем, эти отношения тесно увязаны с финансовыми рынками и задачами внутреннего характера каждого оптового предприятия.

Одной из важнейших задач предприятий оптовой торговли является закупка материальных ресурсов – выявление необходимых товаров соответствующего качества и количества, которые должны соответствовать необходимому спросу на эти товары на рынке сбыта. Закупка товаров начинается с детального изучения потребительского спроса и поиска поставщиков. При этом используются длительные хозяйственные связи между изготовителями продукции и предприятиями оптовой торговли. Процесс закупок материалов происходит в несколько этапов. Вначале определяются потребности покупателей, затем устанавливается сегмент рынка, который имеет достаточно надежный объем поставок на длительный период, т.е. определяются потенциал поставщика и перспективы его развития.

При выборе покупателей необходимо знать конкурентов предприятий оптовой торговли на данном сегменте рынка. Установленная потребность в материальных ресурсах служит основой для определения объемов запасов, создаваемых на складах.

Закупка товаров в объемах больших, чем необходимо, может оказать отрицательное влияние на уровень расходов по хранению; если же потребность в закупках занижена, то снижаются запасы материалов на складе. Поэтому предприятие оптовой торговли должно точно рассчитывать потребность в материальных ресурсах. Основой для таких расчетов является величина спроса, которая формируется на основе заказов покупателей, регулярных опросов, статистических материалов по сбыту продукции за прошлые периоды, анализа состояния рынка, биржевых торгов, итогов проведенных ярмарок и выставок и данных специальных публикаций. В дальнейшем производится отбор источников закупок, каждый из которых должен удовлетворять определенным требованиям относительно цены товара, сроков поставок, упаковки, условий оплаты и качества поставляемых товаров.

Исследование рынков закупки и сбыта включает в себя как изучение рынка и его конъюнктуры, так и оценку возможностей самого оптового предприятия. Рынок закупки характеризуется совокупностью экономических отношений между оптовыми и промышленными предприятиями по поводу закупки товаров. Рынок сбыта представляет собой совокупность экономических отношений оптовых предприятий (как поставщиков) с возможными покупателями товаров.

Для нормального функционирования рыночной экономики, как в сфере закупок, так и в сфере сбыта, необходимы следующие условия: большой и регулярный спрос,

неограниченное число участников рыночных отношений, свободная конкуренция, наличие необходимого объема информации у продавцов и покупателей, отсутствие входных барьеров на пути вступления на рынок.

Основная задача изучения рынков закупки и сбыта оптовыми предприятиями – нахождение потенциальных поставщиков и покупателей, а затем определение того, в каком количестве и на каких условиях могут быть закуплены и реализованы товары.

*Список использованных источников:*

1. Осипова Л. В. Основы коммерческой деятельности. М. : ИНФРА - М., 2011
2. Голиков Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность – СПб, 2010
3. Даненбург В. и др. Основы оптовой торговли. - СПб.: Нева-Ладога-Онега, 2003. – 448 с.

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.В. МОИСЕЕВА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.П. КАРЛОВА

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики одними из самых важных являются вопросы совершенствования механизма управления капиталом предприятия, поскольку их решение осуществляется в нестабильных условиях внешней среды.

Актуальность темы исследования состоит в том, что разработка и использование формализованных моделей и механизмов оптимизации структуры капитала позволяет повысить качество принимаемых управленческих решений, касающихся управления капиталом предприятия.

Вопросам оптимизации структуры капитала предприятия посвящены работы Гордона М. Дж., Дональдсона Г., Линтнера Дж., Марковица Г., Шарпа В., Голубева А.А., Ковалева В.В., Соколова Е.В. и других. Однако меняющиеся условия функционирования предприятий требуют новых подходов к проблеме управления капиталом предприятия для обеспечения его устойчивого экономического развития.

В этой связи возрастает потребность в разработке экономических моделей, учитывающих стоимость собственного капитала, влияние риска финансовых затруднений, прогнозную динамику финансового рычага, возможный диапазон процентной ставки, рост доходов и иные аспекты политики финансирования компании, в полной мере согласующие интересы собственников предприятия и, связанных с ним лиц при выборе структуры источников средств.

Последовательность разработки целевой структуры капитала на предприятии может быть условно разделена на три этапа:

Первый этап – проводится многовариантное рассмотрение финансовых входных переменных для прогнозирования влияния условий финансирования на ключевые

итоговые показатели.

Второй этап – осуществляется варьирование операционными переменными с целью определения влияния производственного риска организации на итоговые показатели при различных финансовых стратегиях.

Третий этап – происходит непосредственный выбор возможной структуры капитала, позволяющий предвидеть последствия альтернативных стратегий, что является важным при разработке плана капиталовложений.

Процесс оценки общей потребности в заемных средствах может быть эффективно реализован в рамках системы финансового планирования при составлении операционных и финансовых планов. Анализ планируемых к получению или уже числящихся на балансе компании кредитов направлен на подтверждение информации об условиях их обслуживания, графиках своевременного погашения.

Моделирование структуры капитала должно осуществляться на основе учета следующих факторов: уровня и динамики спроса на продукцию (работы, услуги) предприятия и рентабельности продукции; существующей и планируемой структуры активов, ликвидности предприятия; уровня операционного рычага как характеристики динамики затрат; асимметричности информации; уровня рентабельности активов; системы налогообложения в стране, налоговой политики организации и т. д. [1].

Учет всех перечисленных факторов исключительно важен для организации управления финансами на предприятии, осуществляющем привлечение капитала.

При планировании структуры капитала финансовое руководство предприятия стремится к достижению основной цели – обеспечению объема финансирования, достаточного для реализации стратегии и решения текущих задач оптимизации размера текущих активов, снижению стоимости капитала и в итоге к максимизации стоимости бизнеса. Таким образом, эффективное управление структурой капитала – это определение приемлемого соотношения собственных и заемных средств, при котором оказывается положительное влияние на стоимость организации.

Стоимость предприятия с учетом влияния финансового рычага [2] определяется по формуле:

$$СП_{\text{долг}} = \frac{НРЭИ(1-N)}{Ссксрв} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где  $СП_{\text{долг}}$  – стоимость предприятия с учетом долговой нагрузки, т. е. влияния финансового рычага, руб.;  $НРЭИ$  – нетто-результат эксплуатации инвестиций (или прибыль до вычета процентов по заемным средствам и налога на прибыль) за плановый период, руб.;  $Ссксрв$  – средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем, %;  $N$  – ставка налога на прибыль, %.

В свою очередь, в качестве плановых величин прибыли до вычета налогов и процентов, а также налога на прибыль используют данные годового финансового плана предприятия.

Средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем определяется следующим образом:

$$C_{ск\text{срв}} = \frac{P_{ск\text{долг}}(1-d_{зк}) + C_{зк\text{срв}}(1-H)d_{зк} + p}{1-p}, \quad (2)$$

где  $d_{зк}$  – доля заемного капитала в общей структуре средств предприятия, %;  $p$  – условная вероятность возникновения финансовых проблем из-за привлечения определенного объема заемного капитала, ед.;  $C_{зк\text{срв}}$  – средневзвешенная стоимость привлечения заемных средств, % в год;  $P_{ск\text{долг}}$  – рентабельность собственного (акционерного) капитала с учетом финансового рычага, % в год.

Система управления структурой капитала предприятия должна обеспечить оптимальное сочетание существующих ограничений по всем компонентам капитала для получения прибыли, достаточной для решения задач перспективного и текущего развития, и максимизации стоимости предприятия. Данный принцип может быть формализован через построение оптимальной модели управления кредитной нагрузкой.

Целевая функция максимизации стоимости предприятия с учетом долговой нагрузки выполняется при следующих условиях:

- ограничения на структуру баланса предприятия;
- ограничения на финансовые результаты деятельности предприятия в плановом периоде для обеспечения выполнения долговой нагрузки;
- ограничения на сохранение необходимого уровня коэффициента ликвидности баланса и уровня рентабельности собственного капитала;
- ограничение на стоимость обслуживания заемных средств;
- ограничения на параметры уравнения, определяющие вероятность возникновения финансовых проблем на предприятии вследствие привлечения заемных средств [3].

Предлагаемая экономическая модель максимизации стоимости предприятия позволяет:

- достигать оптимального соотношения долей капитала при приемлемом уровне рентабельности собственного капитала и ликвидности баланса;
- формировать различные сценарии, учитывающие вероятность возникновения финансовых проблем на предприятии вследствие привлечения различного объема заемных средств;
- согласовывать интересы предприятия и кредитной организации путем расчета индивидуальных условий предоставления кредитов.

Кроме того, модель позволяет формализовать процесс управления структурой капитала, ее наличие облегчает дальнейшее проектирование и реализацию технологии функционирования системы управления стоимостью предприятия как ключевого параметра эффективности управления финансами.

Таким образом, рассмотрены экономическая модель и инструментарий реализации данной модели, которые позволяют определить такой объем кредитов, при котором стоимость предприятия будет максимальной при умеренном уровне риска долговой нагрузки.

*Список использованных источников:*

1. Управление финансами наукоемких предприятий / под ред. Е.В. Соколова. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2012. – 525 с.

2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2011. – 1024 с.
3. Голубев А.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.А. Голубев. – СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. – 130 с.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
В.Э. НОЗДРИНА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Практически перед каждым предприятием стоит задача получить максимальную прибыль для своих акционеров и собственников. Решить ее можно двумя способами: наращивать объемы продаж либо сокращать затраты. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке и ограниченный спрос, второй вариант представляется более предпочтительным.

Учитывая ситуацию в экономике, а также возрастающее конкурентное давление, — факторы, с которыми практически каждая компания сталкивается сегодня, — многие стремятся оптимизировать затраты, сократить расходы и повысить рентабельность. Оптимизация затрат на производство продукции является одним из определяющих факторов ее конкурентоспособности. Это направление будет иметь приоритетное значение в XXI веке при переходе на неценовые методы конкуренции. Без обеспечения конкурентоспособности средствами оптимизации затрат невозможно интегрировать национальную экономику в мировое хозяйство[1].

Без оптимизации затрат невозможно достижение конкурентоспособности и выживание компании в условиях быстроменяющейся среды. Неотъемлемый элемент оптимизации - разработка мероприятий, которые помогают оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат на производстве, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области оптимизации затрат.

Для сохранения конкурентоспособности продукта при управлении хозяйственными процессами осуществляют оптимизацию затрат на качество. Для этого используют функционально-стоимостной анализ (ФСА), в котором выявляются функции объекта и оценивается их стоимость. Функции, не обеспечивающие положительный эффект, устраняются, тем самым снижая затраты на производство и эксплуатацию объекта.

Оптимизация затрат на качество направлена на достижение следующих целей в системе управления качеством:

- снижение затрат на единицу производимой продукции при сохранении прежнего уровня качества;
- снижение удельных затрат при одновременном улучшении потребительских свойств новой продукции;

- повышение удельных затрат для создания высокого уровня качества продукции, превышающего технический уровень продукции конкурента;
- установление цены на продукцию[2].

Успешная реализация программы сокращения издержек и создание механизма регулярной оптимизации расходов позволит компании повысить эффективность бизнеса или использовать низкие цены на продукцию как одно из ключевых преимуществ в конкурентной борьбе[3].

Таким образом, можно сказать, что конкурентоспособность предприятия напрямую зависит от эффективности управления затратами, их анализа и оптимизации. Эти задачи взаимосвязаны и решаются в комплексе, в системе управленческого учета.

Управление затратами является одной из основных подсистем управления, обеспечивающей достаточный уровень рентабельности для воспроизводства и расширения деятельности предприятия. От качества управления затратами в значительной мере зависит финансово-экономическое положение предприятий, уровень конкурентоспособности выпускаемой ими продукции и оказываемых услуг.

Повышение конкурентоспособности средствами оптимизации затрат становится на современном этапе ключевым направлением развития экономических отношений. Учитывая сложившееся положение, необходимо выработать затратную стратегию предприятий отечественной промышленности.

*Список использованных источников:*

1. Гагарский В.В. Сокращение издержек Компании // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, N 7, июль 2012 г.
2. Васина А.А. Проекты снижения затрат: описание альтернатив и расчет экономического эффекта // ИКФ «Альт», 2012 г.
3. Котенева Е.Н., Краснослободцева Г.К. Управление затратами предприятия // ИТК "Дашков и К", 2008 г.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.М. ПЕТРАКОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.П. КАРЛОВА

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современный рынок диктует свои условия, и предприятия зачастую вынуждены оперативно менять политику управления в зависимости от внешних факторов, чтобы удержать свою позицию на рынке. Это, соответственно, требует совершенствования методов системы управления предприятием. Одной из важнейших функций управления с позиции объекта является управление структурой активов.

Большинство современных ученых (Бланк И.А., Ковалев В.В., Кокин А.С., Ясенев В.Н., Стоянова Е.С.) под управлением активами понимают деятельность

предприятия, направленную на достижение поставленных целей путем рационального использования имеющихся ресурсов с применением принципов и методов экономического механизма управления.

Политика управления активами предприятия, в рамках его финансовой политики, формирующей идеологию управления финансами, ориентирована на реализацию мероприятий, направленных на повышение эффективности их использования, прежде всего – на увеличение их стоимости и стоимости бизнеса в целом. Данное направление корпоративной финансовой политики предполагает разработку и реализацию:

- политики комплексного управления активами;
- политики управления внеоборотными активами;
- политики управления оборотным капиталом.

Необходимость разработки указанных направлений корпоративной финансовой политики заключается в том, что они позволяют формировать эффективную систему управления финансами на предприятии, ориентированную на максимизацию его рыночной стоимости. К сожалению, в современных исследованиях не уделяется достаточно внимания именно вопросам формирования политики управления активами как основополагающему направлению финансового менеджмента. В связи с этим возникает необходимость исследования методологических основ разработки и реализации политики управления активами предприятия.

Политика управления активами предполагает разработку мероприятий по управлению имущественным комплексом предприятия и реализацию политики инвестиционных вложений. При формировании политики комплексного управления активами предприятия активы рассматриваются с позиции вложения финансовых ресурсов в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли и увеличения рыночной стоимости предприятия. Основной целью реализации политики комплексного управления активами является выявление потребности в отдельных их видах, необходимых для обеспечения производственно-хозяйственного процесса, а также оптимизация их состава для ведения эффективной хозяйственной деятельности.

Политика управления внеоборотными активами представляет собой систему экономически обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины, состава и структуры его внеоборотных активов. Основными элементами, формирующими эту систему, являются процессы, связанные с созданием, восстановлением или приобретением основных средств, нематериальных активов, осуществления финансовых инвестиций.

Одним из существенных элементов рассматриваемой системы мероприятий является определение стоимости создаваемых или приобретаемых предприятием активов. Все мероприятия, которые формируют политику управления внеоборотным капиталом предприятия, должны быть направлены на достижение основной цели корпоративной финансовой политики – увеличение рыночной стоимости. Политика управления внеоборотными активами включает в себя политику управления составом и структурой внеоборотных активов и политику реального инвестирования. Осуществление эффективной политики управления составом и структурой внеоборотных активов невозможно без оценки тенденций изменения их стоимости и структуры.

Для оценки могут быть использованы данные, характеризующие балансовую



или рыночную стоимость имущества. Использование балансовой стоимости позволяет в качестве целевой функции эффективности управления использовать функцию максимизации конечного финансово-экономического показателя деятельности предприятия. Применение рыночной стоимости в качестве целевой функции дает возможность использовать максимизацию рыночной стоимости предприятия. Эффективная политика управления составом и структурой внеоборотных активов позволяет:

- сформировать материально-техническую базу предприятия, которая предопределяет его производственную мощность как потенциально-возможный выпуск качественной продукции, соответствующей платежеспособному спросу;
- определить характер и масштаб инновационной активности, которая создает конкурентные преимущества промышленному предприятию за счет осуществления затрат на технологические инновации;
- увеличить рыночную стоимость предприятия как за счет роста стоимости материальных активов, так и за счет таких нематериальных активов, как товарный знак и фирменное наименование, программное обеспечение, базы данных и т.д.

Политика управления оборотными активами предприятия представляет собой систему обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины и структуры его оборотных активов.

Данная политика является частью разрабатываемой корпоративной финансовой политики, и ориентирована на формирование необходимого объема и состава оборотных активов, рационализацию и оптимизацию структуры источников их финансирования. Разработка и реализация политики управления оборотными активами предполагает последовательное выполнение следующих основных этапов:

- 1) проведение анализа оборотных активов предприятия в предшествующем периоде по различным направлениям, в том числе анализ динамики общего объема оборотных активов, динамики состава оборотных активов в разрезе основных их видов, расчет оборачиваемости и рентабельности оборотных активов, оценка основных источников финансирования оборотных активов;
- 2) выбор политики формирования оборотных активов, к которой относятся идеальная, агрессивная, консервативная и компромиссная политики управления оборотными активами;
- 3) оптимизация объема оборотных активов по критериям обеспечения приемлемого уровня ликвидности и рентабельности предприятия;
- 4) оптимизация соотношения постоянной и переменной части оборотных активов;
- 5) обеспечение и поддержание необходимого уровня ликвидности оборотных активов;
- 6) обеспечение поддержания необходимого уровня рентабельности;
- 7) формирование условий для минимизации потерь оборотных активов в процессе их использования;
- 8) формулировка определяющих принципов финансирования отдельных видов оборотных активов;
- 9) обеспечение оптимизации структуры источников финансирования оборотных активов.

Эффективное управление активами позволит руководству повысить качество принимаемых управленческих решений на предприятии. Если выбрать стратегию по увеличению активов предприятия, необходимо оценить, насколько привлечение новых средств сократит расходы и определить дополнительную стоимость вложений

капитала и их окупаемость. Этот мониторинг позволит спрогнозировать получение прибыли только через определенный период времени. Если такой вариант не подходит для хозяйствующего субъекта, то необходимо выбрать вариант финансовой стратегии, которая предусматривает повышение отдачи имеющихся активов.

Разработка и реализация на предприятии рассмотренных направлений финансовой политики позволит в конечном итоге повысить эффективность управления активами, что, в свою очередь, может оказаться существенным фактором повышения его рыночной стоимости.

*Список использованных источников:*

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2011. – 720 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. – 1104 с.
3. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. ПЕТРУК

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## ПУТИ РОСТА ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Товарооборот является одним из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности коммерческих предприятий, поэтому данная тема является актуальной на сегодняшний день.

В общем контексте под товарооборотом понимают продажу товаров массового потребления и предоставление платных торговых услуг населению для удовлетворения личных нужд в обмен на его денежные доходы или другим предприятиям – для дальнейшей переработки или продажи. Экономические отношения, связанные с обменом денежных средств на товары, отображают экономическую сущность товарооборота.

Предприятие общественного питания – это предприятие, предназначенное для производства кулинарной продукции, мучных кондитерских и хлебобулочных изделий, их реализации и организации потребления. Общественное питание представляет собой отрасль народного хозяйства, основу которой составляют предприятия, характеризующиеся единством форм организации производства и обслуживания потребителей [1].

В то же время, нахождение путей роста и развития предприятий общественного питания является заключительным этапом изучения вопросов, касающихся товарооборота в целом.

Таким образом, основными путями роста товарооборота общественного питания

в современных условиях являются:

1. Совершенствование ассортимента и качества выпускаемой продукции и услуг с целью удовлетворения более широкого спектра потребностей различных групп потребителей, удешевления питания;

2. Поиск новых источников сбыта, в частности, за счет расширения оптового отпуска продукции в розничную торговую сеть;

3. Реконструкция и перепрофилирование действующих предприятий, восстановление деятельности ранее закрытых предприятий, развитие сети объектов общественного питания в местах интенсивных покупательских потоков потребителей (на рынках, автотрассах и т.д.);

4. Активное продвижение продукции общественного питания на рынок (организация выставок-продаж, других массовых мероприятий, реклама, оказание дополнительных услуг, повышение качества обслуживания);

5. Усиление социальной направленности деятельности предприятий общественного питания за счет развития сети столовых и буфетов при учебно-образовательных учреждениях, на производственных предприятиях, в хозяйствах;

6. Расширение и открытие сети магазинов и отделов кулинарии, организация столов заказов, бюро добрых услуг;

7. Открытие мини-производств при крупных торговых центрах, универмагах, универсамах, продовольственных магазинах;

8. Развитие сезонной торговли пивом, квасом, соками и другой продукцией.

Важно отметить, что определяющим звеном на пути к успеху в условиях конкурентного рынка является высококвалифицированная аналитическая работа, позволяющая строить на основе результатов текущей деятельности достоверные прогнозы, рекомендации и методики.

Товарооборот – это важнейший показатель предприятий общественного питания. Его можно рассматривать как результат деятельности предприятия, и от него зависит объем дохода и прибыли, характеризующий эффективность торговой деятельности. Поэтому, предприятиям данной категории следует разрабатывать собственную стратегию маркетинговых услуг, устанавливать цены ниже, чем цены конкурентов, предлагать более качественный товар, постоянно вводить новшества в работе, обеспечивать удобные условия для потребителей, увеличивать виды рекламы, стимулировать постоянных покупателей, применять скидки и акции[2].

Применение вышеназванных методов и видов работ и услуг в условиях предприятий общественного питания заметно влияет на рост товарооборота, улучшение жизненного уровня и благосостояния населения.

*Список использованных источников:*

1. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания/Учеб.-практ. пособие. - Мн., Финансы, учет, аудит. 1998.
2. Николаева Т.И., Егорова Н.Р. Экономика предприятий торговли и общественного питания. /-М.: КРОНУС, 2008.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа предприятия. - М.: Инфра-М, 1996.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.М. ПУЗАНКОВА

Научный руководитель  
ассистент М.Ф. ВОЛКОВА

## АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Роль финансовых ресурсов в предпринимательской деятельности трудно переоценить, поскольку они непосредственно и в кратчайшие сроки способны превращаться в любой другой вид экономических ресурсов. Поэтому от наличия у предприятия достаточного количества финансовых ресурсов напрямую зависит успешность предпринимательской деятельности и надежность организации как делового партнера.

Преобладание собственных средств над заемными и привлеченными – главное условие финансовой устойчивости организации. Оценивать его принято по значению коэффициента автономии, отражающего долю собственных средств в общем объеме капитала, удельный вес собственных средств для достижения финансовой независимости должен составлять не менее 50%, а в идеале – 70-80%. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2012 и 2014 гг. годах этот показатель составлял в промышленности соответственно 57,5% и 59,6% [1]. Следовательно, обеспеченность собственными источниками финансовых ресурсов российских промышленных предприятий находится на минимальном уровне.

Собственные финансовые ресурсы обладают тем несомненным преимуществом, что их использование не вызывает возникновения долговых обязательств и соответствующего оттока средств в будущем на их погашение. Первоначальным источником финансовых ресурсов вновь созданной организации является уставный капитал.

Объемы совокупного уставного капитала российских организаций характеризуют данные табл. 1.

Таблица 1

Распределение уставного капитала организаций по формам собственности  
за 2012 - 2014 гг. [1]

Показатели	Год					
	2012		2013		2014	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Уставный капитал (всего)	15790885	100,0	15116773	100,0	15948288	100,0
Государственные предприятия	5603588	35,5	6421320	42,5	7358293	46,1
Коммерческие предприятия	6124075	38,8	6928168	45,8	7932282	49,7
Прочие (некоммерческие, финансово-кредитные организации, физические лица)	4063222	25,7	1767286	11,7	657714	4,2

Таким образом, данные таблицы нам четко демонстрируют тенденцию увеличения доли уставного капитала коммерческих и государственных предприятий за 2012-2014 гг., и уменьшение доли уставного капитала прочих (некоммерческих, финансово-кредитных организаций, физических лиц) предприятий за тот же промежуток времени.

Главная роль в составе собственных финансовых ресурсов предприятия принадлежит прибыли. Главными факторами, формирующими прибыль, являются доходы и расходы предприятия, соотношение цен, себестоимости и физического объема продукции (товаров, работ, услуг).

Значение прибыли как основного источника финансовых ресурсов российских предприятий позволяют охарактеризовать данные табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей финансовых результатов деятельности  
российских предприятий в 2012-2014 гг. [1]

Показатели	Год		
	2012	2013	2014
Сальдо прибылей и убытков, млрд. руб.	7824	6854	4347
В % к соответствующему периоду предыдущего года	110,8	82,7	68,2
Сумма прибыли, млрд. руб.	9213	9519	10465
Удельный вес прибыльных организаций, %	70,9	69,0	67,0
Сумма убытков, млрд. руб.	1389	2665	6118
Удельный вес убыточных организаций, %	29,1	31,0	33,0

Прежде всего, обращает на себя внимание показатель сальдо прибылей и убытков предприятий, т. к. с 2012 по 2014 гг. наблюдается тенденция снижения этого показателя. При этом прибыльной была деятельность большинства российских организаций, но их удельный вес с каждым годом снижается в среднем на 2% в год. Это снижение приводит к тому, что доля убыточных предприятий в этот период возрастает в среднем на 2% в год.

Значение прибыли как важнейшего источника финансовых ресурсов связано не только с её значительной долей в составе собственных средств, но и с высокой маневренностью этого ресурса. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после возмещения всех расходов и выплаты налогов может расходоваться на потребление, реинвестирование, инвестирование в новые проекты, направляться на пополнение оборотных средств, использоваться на социальные цели, служить источником погашения санкций, наложенных на предприятие и возмещения расходов.

Традиционно большое значение придается такому классическому источнику собственных средств предприятия как амортизационные отчисления. Амортизацию называют вторым по значимости (после прибыли) источником собственных финансовых ресурсов.

Значение амортизации, как одного из основных источников финансовых ресурсов, позволяют охарактеризовать данные приведенные в табл. 3.

Таблица 3

Амортизация основных фондов, начисленная за отчетный год в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) в 2012-2014 гг. [1]

Показатель	Год		
	2012	2013	2014
Сумма амортизации основных фондов, млн. руб.	3 665 290	4 179 492	4 751 927
Процент амортизации к наличию основных фондов на начало отчетного года по полной учетной стоимости, %	6,5	6,6	6,7

Таблица нам показывает постоянное возрастание суммы амортизации основных фондов, в период с 2012 по 2014 гг., в среднем на 500 млн. руб., следовательно, и увеличение процента амортизации к наличию основных фондов на начало отчетного года по полной учетной стоимости, в этот же период времени, в среднем на 0,1% в год.

К сожалению, современные реалии экономики российских предприятий таковы, что амортизационные отчисления как источник финансовых ресурсов приобрели не только двойственный, но и весьма условный характер. Проведенный нами анализ основных источников финансовых ресурсов предприятия за период 2012-2014 гг. показал, что такие показатели как: уставный капитал, прибыль и амортизации - увеличиваются из года в год, но темпы увеличения являются незначительными. Следовательно, можно сделать вывод, что финансовые ресурсы на предприятиях Российской Федерации используются рационально.

Так, к основным проблемам формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии следует отнести:

- снижение уровня деловой активности, в результате привели к снижению общей доходности предприятия;
- отрицательные финансовые результаты, полученные предприятием в базовом периоде от операционной и обычной деятельности;
- низкую эффективность функционирования предприятия, что привело к отрицательным значениям коэффициентов рентабельности активов предприятия;
- большой объем нераспределенной прибыли на предприятии, в результате привел к нарушению дивидендной политики.

На наш взгляд, следует улучшить эффективность управления финансовыми ресурсами, и способствовать реализации выявленных резервов возможно за счет: устранения причин возникновения перерасхода финансовых ресурсов; осуществления эффективной ценовой политики; совершенствования рекламной деятельности и осуществление постоянного контроля процесса формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии.

*Список использованных источников:*

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.А. СИРОТИНА

Научный руководитель  
ассистент М.Ф. ВОЛКОВА

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение финансовой устойчивости – это одна из главных задач, которая стоит перед предприятиями. Однако стоит помнить, что недостаточная финансовая устойчивость может привести предприятие к банкротству, а избыточная будет препятствовать его развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Финансовая устойчивость занимает важное место не только в развитии предприятия, но и всего общества, в связи с этим вопросы, касающиеся управления финансовой устойчивостью являются актуальными.

Для решения современных проблем стабилизации национальной экономики и повышения регулирующей функции государственного бюджета в обеспечении социального развития нашего общества необходимо осуществить организационных мер в плане укрепления финансового состояния субъектов хозяйствования. Только на основе позитивных изменений индивидуального воспроизводства возможно непрерывное и своевременное наполнение бюджета, увеличения платежеспособного спроса населения и улучшение его жизненного уровня, что актуализирует проблему оценки и обеспечения устойчивости финансового состояния предприятий

Управление финансовой устойчивостью – процесс поддержания или перевода финансовой системы организации из одного финансового состояния в другое посредством целенаправленного воздействия на объект или процесс воздействия на финансовые характеристики предприятия на определенный момент времени и является составной частью процесса управления финансовыми ресурсами организации в целях решения стоящих перед нею стратегических задач.

Процесс управления финансовой устойчивостью состоит из выполнения следующих задач:

- планирование показателей, которые позволяют обеспечить финансовую устойчивость предприятия в определенный период времени;
- изучение основных параметров, которые определяют финансовую устойчивость;
- оценка финансовой устойчивости.

Исходя из практики, оценка финансовой устойчивости включает анализ ликвидности и платежеспособности, имущественного состояния, рентабельности, кредитоспособности, анализ коэффициентов финансовой устойчивости. Для выявления проблемных мест используется финансовый анализ.

Для решения, поставленных задач финансовому менеджеру необходимо четко представить механизм управления финансовой устойчивостью предприятия. Для создания данного механизма необходимо отметить, что на финансовое состояние предприятия оказывают влияние огромное количество самых разнообразных факторов, отличающихся как по структуре (простые и сложные), важности результата (основные и второстепенные), так и по времени действия (постоянные и временные). Кроме того, в зависимости от места возникновения все факторы можно разделить на

внутренние, зависящие от организации работы и внутрифирменных показателей предприятия, и внешние, не подвластные воле предприятия, что представлено на рисунке 1.

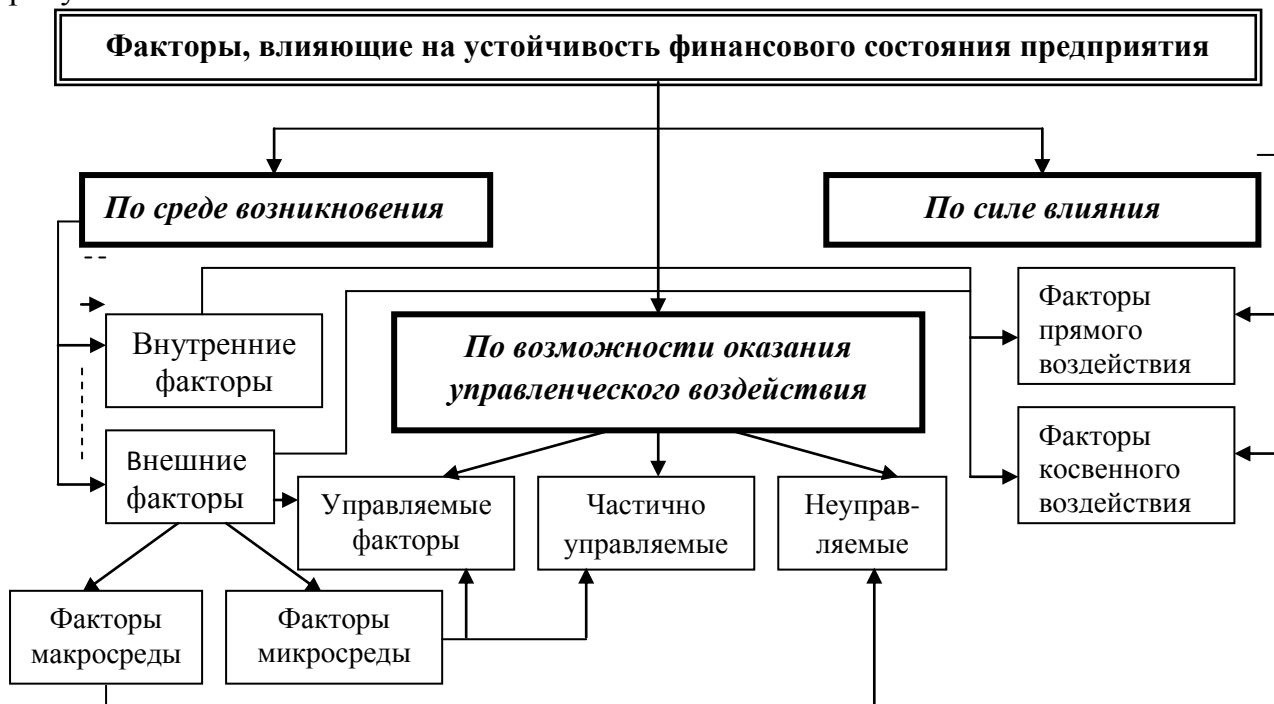


Рис. 1. Факторы, влияющие на устойчивость финансового состояния предприятия, и их взаимосвязь

Результат деятельности предприятия зависит от воздействия на ряд факторов, которые обеспечиваются эффективным механизмом управления. Сам механизм управления может реализовываться в рамках системы управления, благодаря которой решает возникающие проблемы на предприятии и, в свою очередь, является эффективным управленческим процессом. Исходя из этого, можно сказать, что механизм устойчивости – это стабильное состояние предприятия, при котором оно способно поддерживать свои параметры. Сам механизм состоит из четырех этапов, которые представлены на рисунке 2.

В рамках первого этапа необходимо произвести отбор показателей финансовой устойчивости, которые будут соответствовать цели и задачам обеспечения достаточной финансовой устойчивости предприятия.

На втором этапе строится экономико-математическая модель оценки, благодаря которой устанавливается зависимость между целевыми показателями.

Содержанием третьего этапа является определение интегрального показателя финансовой устойчивости, на основании моделей и расчета показателей финансовой устойчивости предприятия.

На четвертом этапе, исходя из сопоставления полученных предприятием показателей с вербально-качественной шкалой устойчивости, оно устанавливает тип финансовой устойчивости предприятия: кризисная (0% - 0,25%); критическая (0,26% - 0,5%); нормальная (0,51% - 0,75%); высокая (>0,75%).

Благодаря последовательному управлению финансовой устойчивостью, предприятие в состоянии вовремя обнаружить проблемные области и как следствие осуществлять управляющее воздействие по повышению финансовой устойчивости



предприятия.

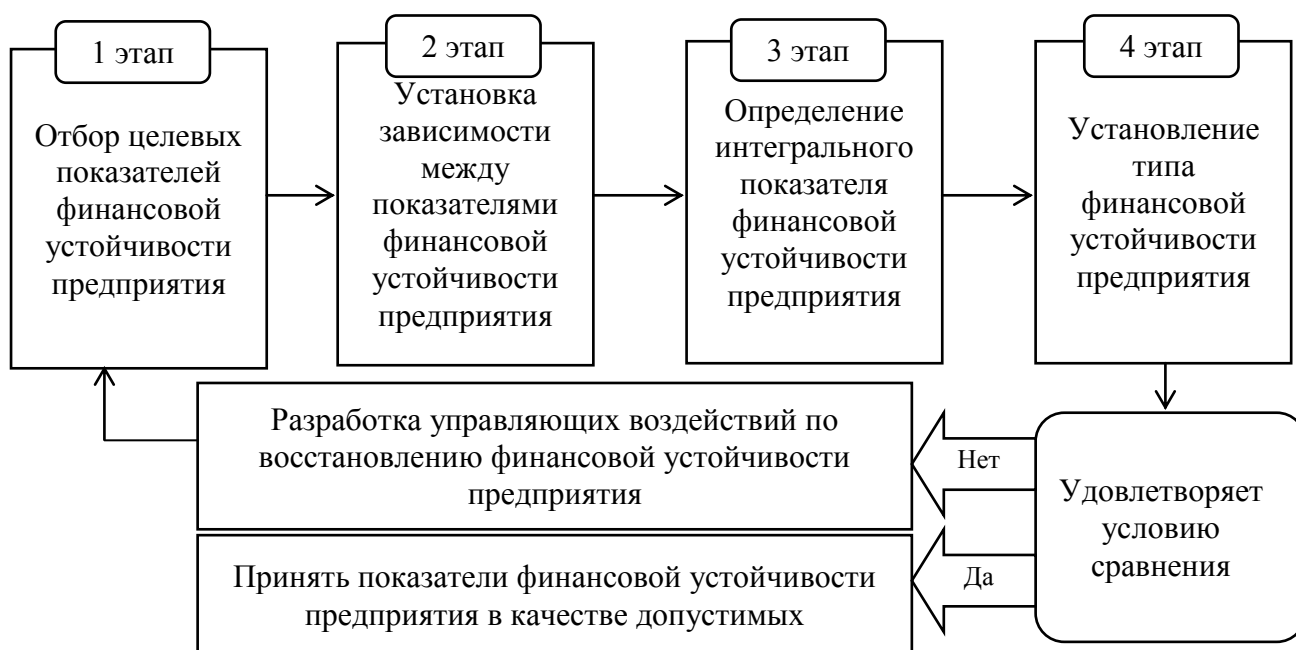


Рис.2. Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия

Резюмируя вышесказанное, финансовая устойчивость является важной основой стабильного развития предприятия в современных рыночных условиях. Чем выше финансовая устойчивость организации, тем она более независима от изменения внешних факторов и является наиболее привлекательной для инвесторов, кредиторов, покупателей и работников.

*Список использованных источников:*

1. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности / В.И.Бариленко - М.: Омега-Л, 2009. – 319 с.
2. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности / О.В.Ефимова, М.В. Мельник - М.: Омега-Л, 2006. – 400 с.
3. Кондаурова Д. С. Совершенствование механизма устойчивого развития промышленного предприятия [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 130-132.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.А. СЛАВИНСКАЯ

**ОСНОВНЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
МЕХАНИЗМА ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Предприятия в условиях динамичных трансформационных изменений, т.е. тенденций к увеличению финансово – экономических проблем в управлении

финансово – экономической устойчивости предприятия, а также комплексность проблем, проявляющаяся в управленческих аспектах, должны правильно оценивать потенциал финансово – экономической устойчивости предприятия при выборе стратегических параметров его устойчивого развития.

Изменения в одном из параметров финансово – экономической системы приводит к изменениям в других, что ослабляет или укрепляет ее финансово – экономическую устойчивость.

Это вызывает динамичные изменения исходного потенциала предприятий. Поэтому определяющим моментом для диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия в условиях современной трансформационной экономики является его механизм.

Механизм диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия должен включать в себя следующие основные направления, как: анализ, оценка, мониторинг.

Дадим краткую характеристику каждого из основных направлений механизма диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия на основе обзора научной литературы.

Для начала рассмотрим первое из направлений – анализ, с точки зрения различных авторов (табл.1).

Таблица 1

Альтернативные определения понятия «анализ»

Автор	Определение
1	2
Большая Российская энциклопедия [1]	Анализ (от греч. analysis - разложение) – разложение объекта на элементы.
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. [4]	Анализ – метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. В экономике анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах экономики (производственная, социальная).
Д. Н. Ушаков [6]	Анализ – метод исследования, состоящий в разложении исследуемого предмета или явления на составные части.
Т. Ф. Ефремова [3]	Анализ – определение состава и свойств того или иного предмета путем разложения его на более простые элементы.
В. И. Даль [5]	Анализ – разложение целого на его составные части.

Следовательно, исходя из табл. 1, можно сделать вывод, что анализ – это процесс разложение одного целого объекта на составные части с целью его более подробного и тщательного изучения.

Следующим из направлений является оценка.

Рассмотрим определение понятия «оценка» на основе обзора специальной литературы (табл. 2).

Таблица 2

## Альтернативные определения понятия «оценка»

Автор	Определение
Большая Российская энциклопедия [1]	Оценка – отношение к каким-либо явлениям, поведению или деятельности, установление их значимости, соответствия определенным нормам и принципам (одобрение и осуждение, согласие или критика и т.д.)
Л.И. Лопатников [8]	Оценка - это процесс, который специально разрабатывается для того, чтобы собрать и проанализировать информацию, и определить, как тот или иной объект работает и при необходимости, улучшить его.
Д. Н. Ушаков [6]	Оценка – отметка при определении качества или достоинства чего-либо
Т. Ф. Ефремова [3]	Оценка – мнение, суждение о качествах и характере чего-либо, кого-либо
В. И. Даль [5]	Оценка – высказывание, устанавливающее абсолютную или сравнительную ценность какого-то объекта

Таким образом, делая выводы по таблице 2, можно сказать, что оценка – это способ установления значимости какого-либо действующего объекта.

Последним из основных направлений механизма диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия является мониторинг (табл. 3).

Таблица 3

## Альтернативные определения понятия «мониторинг»

Автор	Определение
Большая Российская энциклопедия [1]	Мониторинг — систематический сбор и обработка информации, которая может быть использована для улучшения процесса принятия решения, а также, косвенно, для информирования общественности или прямо как инструмент обратной связи в целях осуществления проектов, оценки программ или выработки политики.
Эд Уилсон [7]	Мониторинг — система сбора/регистрации, хранения и анализа небольшого количества ключевых (явных или косвенных) признаков/параметров описания данного объекта для вынесения суждения о поведении/состоянии данного объекта в целом
Д. Н. Ушаков [6]	Мониторинг — непрерывный процесс наблюдения и регистрации параметров объекта, в сравнении с заданными критериями.
Т. Ф. Ефремова [3]	Мониторинг – это наблюдение какого-либо процесса в области социальных взаимоотношений, финансов, изменений природной среды и т.д.
Т.Г. Евдокимова, Г.А. Маховикова [2]	Мониторинг — это систематическое и плановое наблюдение за состоянием объекта с целью его оценки, изучения трендов (тенденций), исследования конкурентной среды

Исходя из таблицы 3, можно сделать вывод, что мониторинг – это система сбора

данных об интересующем объекте с помощью определенных показателей в целях оперативной диагностики состояния исследуемого объекта и его оценки.

Таким образом, обобщая основные направления механизма диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия, можно сделать вывод, что данный механизм не ограничивается реализацией какого-либо одного направления, а является координирующей системой взаимосвязи между данными направлениями, а именно анализом, оценкой и мониторингом, которые характеризуют тип (абсолютный, нормальный, нестабильный, кризисный) финансово – экономической устойчивости предприятия, что позволяет повысить эффективность управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия.

В этой связи следует указать на объективную необходимость в разработке механизма диагностики управления потенциалом финансово – экономической устойчивости предприятия, который будет включать в себя все вышеприведенные основные направления.

*Список использованных источников:*

1. Большая Российская энциклопедия / Ю. С. Осипов [и др.]; [под ред. Ю. С. Осипова]. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2015. – 35 томов, 768 с. в кажд.
2. Евдокимова Т. Г., Маховикова Г. А. Краткий словарь делового человека / Т. Г. Евдокимова, Г. А. Маховикова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 124 с.
3. Современный толковый словарь русского языка / Т. Ф. Ефремова; [под ред. Т. Ф. Ефремовой]. – М.: Русский язык, 2009. – 2000 с.
4. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 6-е изд., перераб. и допол – М.: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
5. Толковый словарь живого русского языка В. И. Даля, 4-е изд. / И. А. Бодуэна-де-Куртенэ; [под ред. И. А. Бодуэна-де-Куртенэ]. – М.: Российская типография, 1980
6. Толковый словарь русского языка / Д. Н. Ушаков [и др.]; [под ред. Д. Н. Ушакова]. – М.: ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2005. – 848 с.
7. Уилсон Эд. Мониторинг и анализ сетей. Методы выявления неисправностей / Эд Уилсон. – М.: Отдельное издание, 2014. – 386 с.
8. Экономико – математический словарь. Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников [и др.]; [под ред. Л. И. Лопатникова] – 5-е изд., перераб. и допол. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Д. И. ТОМАЧИНСКИЙ  
Научный руководитель  
к. э. н., доцент Н. П. КАРЛОВА

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Актуальность проблемы управления дебиторской задолженностью предприятий

и организаций заключается в том, что отсутствие эффективного механизма управления дебиторской задолженностью отрицательно влияет на их платежеспособность, особенно, в условиях ограниченности денежных средств и нарушения порядка осуществления платежей. Поэтому в настоящее время актуальна задача трансформации дебиторской задолженности в денежные средства. Решение этой задачи в большей степени зависит от качества дебиторской задолженности, от финансового состояния дебиторов и ускорения процесса расчетов с дебиторами.

Исследованию проблем формирования механизма управления дебиторской задолженностью посвящены труды Бланка И. А., Денчука П. Н., Носач Л. Л., Васинович М. А., Ткаченко Е. А., Сироткина С. А., Толкачевой Н. А., Ботош Н. Н., Пинчук Т. А., Рыкова И. Ю., Ионовой Ю. Г., Бригхема Ю. Ф., Хьюстона Д. А., Стайнера Дж. и др. Вместе с тем, изучение научных трудов и практика хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что ряд важных аспектов механизма управления дебиторской задолженностью являются дискуссионными и нуждаются в дальнейшем развитии.

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка рекомендаций по совершенствованию механизма управления дебиторской задолженностью, который позволит обеспечить финансовую устойчивость предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Методологической основой для изучения сущности понятия “дебиторская задолженность” в Российской Федерации является Положение по бухгалтерскому учёту (далее - ПБУ) 10/99 “Расходы организации”, согласно которому под ней понимают сумму задолженности дебиторов предприятию на определённую дату.

Образование дебиторской задолженности представляет собой отвлечение из оборота собственных оборотных средств. Появление дебиторской задолженности как актива в бухгалтерском балансе сопровождается изменением состава оборотных активов: стоимость реализованных активов перетекает в дебиторскую задолженность.

Экономический механизм управления дебиторской задолженностью можно определить как совокупность методов и средств по управлению задолженностью, недопущение неоправданного ее роста. Инструментами механизма могут выступать:

- кредитная политика;
- политика ранжирования и сегментации клиентов;
- планирование задолженности, факторинга, вексельных схем.

В условиях нестабильной экономики Российской Федерации основной формой расчётов становится предоплата (частичная предоплата), которая подразумевает под собой взаимные платежи, а также бартер, и как следствие, рост дебиторской задолженности.

В настоящее время нет общей методики оценки дебиторской задолженности. Используемый зарубежный опыт при оценке дебиторской задолженности не является эффективным, в силу различия общих правил ведения бухгалтерского учёта, составления отчётности, а также потому, что залоговые обязательства иностранных компаний существуют, как правило, в форме ценных бумаг (векселя, облигации), свободно обращающихся на биржевом и внебиржевом рынке. Поэтому проблема оценки дебиторской задолженности стоит для российских предприятий крайне остро.

На сегодняшний день в общей сумме дебиторской задолженности на расчёты с покупателями приходится 80 - 90%. Следовательно, управление дебиторской задолженностью на предприятиях и организациях Российской Федерации связано в

первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчётам за реализованную продукцию.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью на крупных и средних предприятиях и организациях Российской Федерации должна разрабатываться и осуществляться особая политика управления дебиторской задолженностью. Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой один из инструментов механизма управления дебиторской задолженностью, а также часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Для того чтобы не допустить рост просроченной дебиторской задолженности на предприятиях и организациях Российской Федерации, в договоры с контрагентами стоит включить пункты, которые могли бы предусматривать возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров (неоказание работ в срок по перечисленному авансу, просрочка платежа).

На сегодняшний день наиболее применимыми являются данные виды неустоек: договорная; штрафная; альтернативная.

Для крупных и средних предприятий и организаций Российской Федерации предлагается установить определённый размер штрафов для организаций, проранжированных в соответствии со значением кредитных рейтингов. Величина штрафов для каждой группы должна зависеть от количества дней, на которое производится задержка платежа, в соответствии со следующей шкалой штрафных санкций (таблица 1).

Таблица 1

Шкала штрафных санкций за несвоевременное погашение дебиторской задолженности, в %

0 дней	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней
0	0	0	0	0
0	0,01	0,02	0,03	0,04
0	0,02	0,03	0,04	0,05
0	0,03	0,04	0,05	0,06
индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально

Приведённая шкала штрафных санкций устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа.

Механизм управления дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность предприятия и определяет кредитную политику, пути ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежной задолженности, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. При разработке политики управления дебиторской задолженностью на предприятии целесообразным является использование политики ускорения расчетов.

Управление дебиторской задолженностью в странах с развитой рыночной экономикой производится с помощью широкого спектра инструментов. На сегодняшний день форфейтинг, факторинг и учёт векселей используются некоторыми крупными и средними предприятиями и организациями Российской Федерации.

Федерации в своей деятельности, однако не всеми. Это связано с недоверием к зарубежному опыту управления дебиторской задолженностью. Представляется, что в будущем упомянутые выше прогрессивные формы рефинансирования будут содействовать своевременному инкассированию долгов, сокращению потерь вследствие задержки платежа, предотвращая при этом появление сомнительных долгов, в конечном счете, повышая ликвидность предприятий.

*Список использованных источников:*

1. Положение по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” (ПБУ 10/99) (в ред. от 27.04.2012 №55н). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2013. - 768 с.
3. Рыков И. Ю. Кредиторы против дебиторов. Антикризисное управление долгами / И. Ю. Рыков. - П.: Питер, 2016. – 176 с.
4. George B. Steiner and John B. Miner, Management Policy and Strategy. - New York: Macmillan, 1977. - 208 p.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.Н. ФАБРИЧЕНКО  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## ИНКОТЕРМС КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ И ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важное значение при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок, а особенно договоров международной купли-продажи, играют международные обычаи. С тем, чтобы избежать противоречий между торговыми партнерами в понимании торговых обычаев Международная торговая палата разработала сборник «Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС». Впервые правила Инкотермс были опубликованы еще в 1936 году Международной торговой палатой («Инкотермс-1936»). В последующем правила претерпели множество правок и изменений — редакции 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, и наконец, 2010 года[1].

Инкотермс – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Они созданы для того, чтобы контрагенты из разных стран, заключающие договор купли-продажи, одинаково понимали основные права и обязанности сторон по транспортировке, упаковке, страхованию, таможенному оформлению товаров, а также по распределению рисков случайной гибели и повреждения товаров.

Вместе с тем при применении Инкотермс участников внешнеэкономической деятельности могут подстергать налоговые "ловушки". Однако подобных проблем можно избежать, если правильно составить внешнеторговый контракт.

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти равноправные способы разрешения возникающих разногласий.

Инкотермс распространяется только на вопросы, связанные с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи товаров, только в отношении поставки проданных товаров (в последней редакции Инкотермс уточнено, что правила не применяются при купле-продаже "нематериальных товаров").

Остальные положения договора купли-продажи не являются предметом регулирования правил Инкотермс.

Инкотермс позволяет урегулировать юридические и коммерческие вопросы внешней торговли, которые не отражены в документах международного права (в частности в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров) и не всегда одинаково понимаются в разных странах.

Широкое распространение Инкотермс во многом объясняется тем, что эти правила разработаны авторитетной неправительственной организацией - Международной торговой палатой, которая систематически пересматривает и уточняет правила, адаптируя их к постоянно меняющейся практике ведения международной торговли.

На сегодняшний день в Инкотермс даны толкования 13 торговых терминов, позволяющие определить:

- распределение обязанностей сторон по перевозке и страхованию, а также по обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузо-разгрузочных работ;
- момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю;
- распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий, таможенной очистке (выполнению таможенных формальностей) для вывоза и ввоза товара;
- порядок извещения покупателя о поставке товара и предоставления ему транспортных документов.

Рассматриваемые правила редакции 2010 г. (Incoterms 2010) делятся на четыре группы:

- группа E - обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;
- группа F - обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;
- группа C - продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;
- группа D - расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие) [2].

В заключении можно отметить, что ИНКОТЕРМС является своеобразным инструментом развития международной коммерческой и таможенной деятельности. Так, как часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике, которая ведется в их странах. Это влечет за собой недопонимание, споры и обращения в суды, а также потерю времени и денег. Для устранения подобных проблем и был создан ИНКОТЕРМС.



*Список использованных источников:*

1. Дмитриева Г.К. Международное частное право. Учебник для бакалавров. "Перспект", 2015 г.
2. Инкотермс 2010. Публикация ИСС № 715

*Поступило в редакцию: 06.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
И.Г. ЧАЛЕНКО  
Научный руководитель  
ассистент М.Ф. ВОЛКОВА

## ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Венчурное предпринимательство – рискованный бизнес, основанный на интеграции науки и производства. Необходимость в нем обусловлена потребностью рынка в новых эффективных технологиях, улучшающих качество продукции и снижающих затраты. Создание венчурного бизнеса, инвестирующего высокие технологии – один из способов для стран с «догоняющей экономикой» приблизить в обозримом будущем свое ВВП к уровню ВВП развитых стран мира.

Впервые занялись рассмотрением венчурного бизнеса американские экономисты Ж.У. Фенн, Н. Лайанг, С. Прауз, П. Джонсон. Понятием венчурного капитала они обозначили финансирование перспективных предприятий малого бизнеса, находящихся на стадии зарождения или роста, причем инвесторы вовлечены в принятие решений и предоставление консультации по поводу стратегии.

Венчурный бизнес в России зародился в конце прошлого века, однако, несмотря на многолетнюю историю развития, на его пути стоит ряд нерешенных проблем.

Существует проблема поддержки новых компаний. Зачастую финансированию подлежат преуспевающие компании, в то время как компании на стадиях зарождения и роста, остро нуждающиеся в притоке капитала, остаются вне зоны видимости венчурных фондов.

Неоднородное распределение венчурных фондов свидетельствует о диспропорции в распределении привлекательных объектов инвестирования. Больше всего венчурный капитал сосредотачивается в промышленно развитом Центральном (41% от общего объема инвестиций) и Северо-Западном (23%) федеральных округах. Это является проблемой, т.к. венчурное инвестирование должна привлекать сама инновация, без учета того, где она появилась.

Следующей проблемой следует выделить несовершенство законодательной базы. Это относится к отсутствию правовых актов по регулированию деятельности венчурных фондов, а также правительственной поддержке компаний, занимающихся коммерциализацией новейших разработок. Сюда же можно отнести вопрос предоставления льгот венчурному предпринимательству. Еще одним фактором, сдерживающим развитие, выступает недостаточная гибкость существующих форм для стартапов. Нуждается в проработке и законодательство по защите интеллектуальной собственности.

Также разработчики и инвесторы не всегда готовы идти друг другу на уступки. Первым с трудом дается предоставить реальную оценку рынка и объективные перспективы продвижения продукта, основанные на рыночных фактах. Вторые же неохотно рассматривают проекты на стадии разработки бизнес-плана.

Помимо перечисленных проблем существует множество других. К ним относят непопулярность долгосрочных инвестиций в стране, малую активность самих компаний, а также отсутствие результативного технического регулирования и дефицит квалифицированных кадров.

Венчурный бизнес в России не достиг высокого уровня развития. На российском венчурном рынке в последние два года наблюдается спад количества и объема сделок. В 2015 г. на снижение венчурных инвестиций повлияли такие факторы, как колебания курса валют и санкции.

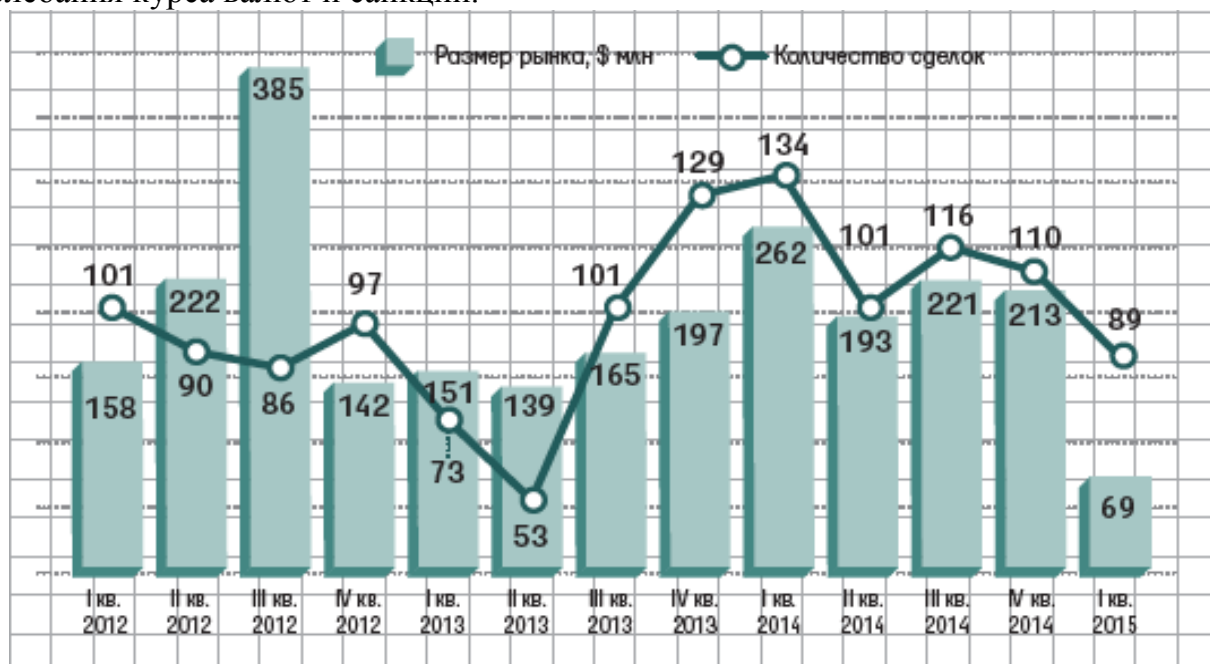


Рис. 1. Размер российского рынка венчурных инвестиций и количество сделок на нем за 2012 – 1 квартал 2015 гг.[1]

На данном рисунке видно, что за рассматриваемый период после высоких показателей активности в 2012 г. рынок российских венчурных инвестиций начался спад темпов его развития.

По анализу российского рынка прямых и венчурных инвестиций, проведенных РАВИ (российской ассоциацией венчурного инвестирования), совокупный объем капитала действующих фондов прямых и венчурных инвестиций по итогам 9 месяцев 2015 года снизился на 2,4 млрд долл. по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составил 26,8 млрд долл. Также отмечается снижение инвестиционной активности фондов. За 9 месяцев в совокупности – было инвестировано 405 млн. долл., что составило только 31% от аналогичного показателя 2014 года. Общее число инвестиций по итогам 9 месяцев 2015 года составило 66% от уровня 2014 года – 155 сделок против 234 в 2014 году [2].

Среди основных драйверов развития венчурного рынка в Российской Федерации выделяются: рост качества венчурных проектов; падение рубля; импортозамещение; позитивные сдвиги в российском праве, активное участие ФРИИ [3].

К наиболее перспективным направлениям венчурных инвестиций относят Интернет, FinTech (финансовые технологии), мобильные технологии, робототехнику, информационную безопасность, IoT (Интернет вещей), облачные решения, искусственный интеллект (в перспективе).

В связи с существующими проблемами, большое значение имеет политика государства в отношении венчурного предпринимательства. Она состоит в осуществлении контроля и финансирования инновационных проектов. Важным аспектом является создание необходимых условий для всех участников (обеспечение безопасности, снижение рисков, предоставление гарантий, налоговых льгот и т.п.)

Наравне с поддержанием венчурного предпринимательства, необходимо оказывать поддержку инфраструктуре венчурного предпринимательства. Требуется развитие предпринимательской культуры в структурах высшего образования и решение проблемы венчурной системы по кадровой обеспеченности [4].

Таким образом, на данный момент система венчурного финансирования в России не совершенна и нуждается во множестве доработок, основанных на использовании опыта стран, преуспевших в развитии венчурного механизма.

*Список использованных источников:*

1. Российский рынок венчурных инвестиций упал почти в 2 раза. [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Москва: Ведомости, 2015. - Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/08/18/605199-rossiiskii-rinok-venchurnih-investitsii-upal-pochti-v-2-raza>
2. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 9 месяцев 2015 года. [Электронный ресурс] - Электронные данные. – Санкт-Петербург: РАВИ, 2015. - Режим доступа: <http://www.rvca.ru/rus/news/2015/12/16/Russian-market-of-private-equity-and-venture-investment/>
3. Венчурный рынок Российской Федерации: итоги 2015 года. [Электронный ресурс]: J'son & Partners Consulting – Электронные данные. – Режим доступа: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111)
4. Отараева З.А. Опыт США и РФ — различия и общие черты использования механизмов венчурного инвестирования // Молодой ученый. - 2016. - №3. - С. 600-602.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.А. ШАБАЛДА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность выбранной темы заключается в огромной важности предмета исследования для финансовой системы предприятия и ее стабильного развития.

Финансовые результаты - это основной показатель, характеризующие результат работы предприятия. Оптимальным финансовым результатом является прибыль. Она определяется на основе соизмерения доходов и расходов, т. е. возмещения произведенных расходов полученными доходами.

В условиях рыночной экономики исследование финансовых результатов с целью альтернативного использования ресурсов, а также поиска факторов, которые влияют на их размер, имеет приоритетное значение, поскольку от глубины познания и правильности использования полученного результата зависит эффективность функционирования бизнеса.

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли, проведение факторного анализа результата от продажи необходимы для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования.

В процессе формирования конечного финансового результата должны учитываться: прибыль или убыток по обычным видам деятельности; прибыль или убыток по прочим операциям; доходы и расходы, которые уменьшают прибыль (например, налог на прибыль или иные налоговые санкции). В состав конечного финансового результата входят следующие показатели: финансовый результат от стандартных видов деятельности; финансовый результат от других видов деятельности; начисленный условный налог на прибыль и сумма причитающихся налоговых санкций (если таковые есть).

Цель анализа финансовых результатов заключается в комплексной оценке показателей прибыли и рентабельности, в разработке управленческих решений, направленных на поиск резервов увеличения прибыли, рентабельности и повышение эффективности ее деятельности.

Основными задачами анализа финансовых результатов являются:

- оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики;
- изучение структуры финансовых результатов;
- определение влияния отдельных факторов на прибыль от продаж;
- рассмотрение состава доходов и расходов и определение их влияния на прибыль до налогообложения;
- выявление факторов, влияющих на рентабельность хозяйствования;
- изыскание резервов дальнейшего повышения рентабельности, увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение потерь и расходов.

В качестве источников информации используются нормативные и правовые акты, локальные документы организации, первичные учетные документы, отражающие операции по учету финансовых результатов, регистры синтетического и аналитического учета по счетам, бухгалтерская и налоговая отчетность, документы не учетного характера.

*Список использованных источников:*

1. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М.: ДИС, 1997.
2. Полисюк Г.Б. Анализ финансового результата деятельности ОАО «Партнер-проект» / Г.Б. Полисюк // Экономический анализ. – 2008. - №21. – С. 17-23.

3. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 1997. 416с.

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

К.А. ЮРЧЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.Ф. БОРТНИКОВА

## СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗАДАЧИ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

Организация и технология оптовой и розничной продажи товаров является важнейшим объектом коммерческой деятельности любого торгового предприятия. Непосредственно оптовой и розничной продаже товаров предшествует маркетинговый этап работы, связанный с нахождением рынка сбыта конкретных товаров, т. е. определение ниши рынка для предприятия. Эта работа включает глубокое исследование рыночных возможностей путем применения целого комплекса методов по изучению спроса населения и конъюнктуры торговли.

Внутренняя торговля — одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения путем возможности купить необходимый товар в нужном месте и кратчайшие сроки.

Коммерческую работу по продаже товаров можно разделить на два этапа:

- коммерческая работа по оптовой продаже товаров;
- коммерческая работа по розничной продаже товаров.

Для осуществления продажи товаров как одной из коммерческих функций оптовые предприятия должны определить ориентиры (показатели) по реализации товаров. Основой разработки таких ориентиров должны стать маркетинговые исследования потребностей, спроса, емкости рынка, анализ рыночной ситуации, определение доли данного оптового предприятия на рынке. Оптовым предприятиям необходимо определить свой целевой рынок, а не пытаться обслужить сразу всех. Так, можно выбрать целевую группу магазинов по признакам их размеров (например, только крупные розничные предприятия), их видам (например, только магазины одежды), их заинтересованности в услуге (например, магазины, нуждающиеся в коммерческом кредите) и на основании прочих критериев. В рамках целевой группы оптовое предприятие может выделить наиболее оптимальные (выгодные) для себя розничные предприятия, разработать для них коммерческие предложения по оказанию оптовых услуг и установить длительные хозяйственные связи.

Среди маркетинговых решений оптовых фирм важным является решение о товарном ассортименте и комплексе услуг. Желательным является предложение широкого ассортимента товаров и поддержание достаточных запасов для немедленной поставки. Однако в условиях рынка оптовые фирмы должны определить, каким количеством ассортиментных групп товаров заниматься, и отобрать из них наиболее выгодные для себя. Одновременно оптовые предприятия решают, какие именно услуги помогают добиваться хозяйственных связей с розничными предприятиями, а от каких услуг следует отказаться или сделать их

платными. Основное – сформировать четко выраженный комплекс услуг, наиболее ценных с точки зрения розничных предприятий. В рамках маркетинга оптовые фирмы должны разработать программу стимулирования сбыта, рассматривая сбыт как коллективные усилия по обеспечению продажи товаров оптовым покупателям, укреплению отношений с ними и удовлетворению их потребностей в услугах. Решив прибегнуть к стимулированию сбыта, оптовые предприятия должны определить его задачи, отобрать необходимые средства стимулирования, разработать соответствующую программу, организовать ее предварительное опробование и претворение в жизнь, обеспечить контроль за ее ходом и провести оценку достигнутых результатов.

В частности, среди задач стимулирования розничных потребителей могут быть такие, как поощрение магазинов за включение нового товара в свой ассортимент, поддержание более высокого уровня запасов товара и связанных с ним издержек, формирование у магазинов приверженности к марке и т.д.

Решение задач стимулирования сбыта достигается с помощью множества разнообразных средств: предложение товара магазинам бесплатно или на пробу; сделки с небольшой скидкой с цены; экспозиции и демонстрации товара в магазинах; профессиональные встречи и специализированные выставки; торговые конкурсы для побуждения работников базы к эффективной коммерческой деятельности. Таким образом, оптовая продажа товаров является одной из основных коммерческих функций оптовых предприятий. Все остальные по отношению к ней имеют подчиненное значение и как бы обслуживают ее.

Исходя из этого, содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров можно свести к выполнению следующих основных операций:

- нахождение оптовых покупателей товаров (установление рынка сбыта);
- установление хозяйственных связей с покупателями товаров;
- выбор форм и методов оптовой продажи товаров;
- организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;
- организация учета выполнения договоров с покупателями товаров;
- рекламно-информационная деятельность оптовых предприятий.

Коммерческая работа по продаже товаров должна развиваться с учетом происходящих изменений в экономике переходного периода. Для достижения этой цели может служить целевая программа стратегического планирования коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Она является экономическим обоснованием развития предприятия на коммерческой основе, позволяет оценить собственные потенциальные возможности, содержит контрольные показатели в решении коммерческих задач, обеспечивает формирование финансовых ресурсов.

Таким образом, основные цели коммерческой работы заключаются в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка. Этому способствуют новые условия хозяйствования предприятий розничной торговли. Коммерческие работники имеют большие возможности для проявления самостоятельности коммерческой инициативы и предприимчивости.

Коммерческой деятельности должен быть присущ высокий динамизм, обусловленный изменениями во внутренней и внешней среде, ресурсном потенциале, технологии торговли, финансовом состоянии, что составляет основу функционирования торгового предприятия.

*Список использованных источников:*

1. Коммерческая деятельность. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф, 13-е изд., перераб. и доп. - М.: 2012. - 500 с.
2. Н.В. Молоткова, Г.А. Соседов Основы коммерческой деятельности: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 152 с.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., «Коммерция и технология торговли», 9-е изд., 2008. — 696 с.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.В. ЯБЛОНЬКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.А. БЛАЖЕВИЧ

## РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА КАК ОДНОГО ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В наши дни контроллинг является одним из направлений информационно-экономического развития предприятий, и интерес к нему с каждым днем проявляется все в большей степени. Однако понятие контроллинга как научной категории появилось относительно недавно, поэтому существует недостаток научной литературы на данную тематику и наличие множества мнений среди авторов в их трудах. Следовательно, раскрытие сущности контроллинга, его системы, функций, аспектов и определение степени полезности для профилактики кризисных состояний является актуальным на сегодняшний день.

Целью исследования является определение роли контроллинга в деятельности предприятия как одного из эффективных способов профилактики кризисных явлений на предприятии.

Изучением контроллинга занимаются как отечественные ученые, так и зарубежные. Существенный вклад в изучение контроллинга внесли отечественные ученые, а именно Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г., Данилочкин С.В., Исакова Т.А., Карминский А.М., Левина Л.Ф., Мырынюк И.В., Оленев Н.И., Петренко С.Н., Попова Л.В. Примак А.Г., Рассел К.А., Фасько С.Г., Уткина Э.А. и др. В своих работах авторы рассматривали вопросы разработки методики применения различных инструментов контроллинга в деятельности предприятия. Среди ученых, которые рассматривали этот вопрос за рубежом, можем выделить следующих: Вебер Ю., Дайле А., Манн Р., Майер Э., Фольмут Х., Хан Д., Хорват П. и т.д. Они занимались рассмотрением организационных принципов контроллинга и исследовали проблемы интеграции функций управления в области контроллинга [1].

Контроллинг осуществляет функцию «управления управлением» и является анализом ряда управленческих задач: учета, контроля, планирования, организации потоков информации и другие.

Основой контроллинга является обеспечение успешного функционирования организации при помощи:

– обеспечения эффективной работой предприятия на долговременную перспективу;

- структуризации управленческого процесса, образования циклов обеспечивающих четкое планирование и контроль исполнения планов;
- создания структуры, которая будет ориентирована на достижение поставленных целей;
- формирования информационной системы с целью управления предприятием [2].

На основе поставленных целей перед предприятием определяются функции контроллинга. Они формируют комплекс, состоящий из мероприятий направленных на достижения таких целей. Главными функциями контроллинга являются: учетная, функция планирования, контроля и регулирования, аналитического и информационного обеспечения.

В контроллинг входят два основных аспекта:

- 1) стратегический;
- 2) оперативный.

Главной задачей стратегического контроля является поддержание жизнеспособности стратегического плана. Это предполагает проверку адекватности формулировки стратегии и методов ее реализации.

Основная задача оперативного контроллинга заключается в оказании помощи управленческим работникам в достижении запланированных целей функционирования и развития предприятия. Он ориентируется преимущественно на краткосрочный результат и его инструментарий существенно отличается от подходов и методов стратегического контроллинга [3].

Основные отличительные черты систем стратегического и оперативного контроллинга представлены на рис. 1.

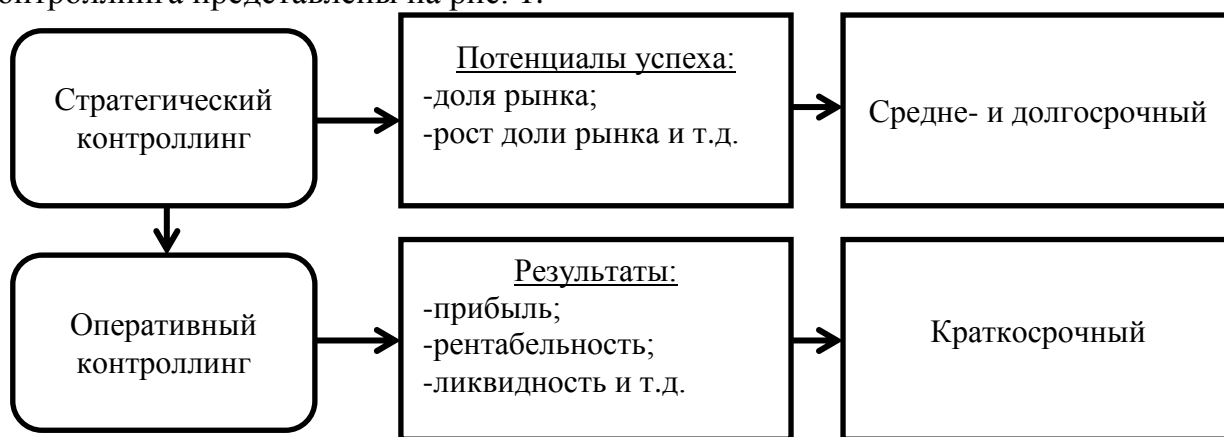


Рис.1. Разграничение сфер стратегического и оперативного контроллинга на предприятии

Проанализировав и изучив литературу, можно сделать вывод, что внедрение контроллинга на предприятии приводит к созданию определенных функций, связанных с контролем и оценкой принимаемых плановых решений и подготовкой на этой основе конкретных предложений по корректировке плановых параметров. Это формирует непрерывную функционирующую систему контроля за процессом разработки и реализации планов в рамках предприятия, включая стратегический план. Контроллинг в рамках предприятия является эффективным и неотъемлемым инструментом по выявлению и оценке успехов и неудач в его деятельности и причин их возникновения. На основе этого руководство предприятия получает возможность достаточно быстро адаптировать свою деятельность к динамично изменяющимся



условиям окружающей среды и обеспечивать тем самым наибольшие темпы продвижения к запланированным целям развития.

*Список использованных источников:*

1. Шешукова, Т.Г. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие / Т.Г. Шешукова, Е.Л. Гуляева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 176 с.
2. Трунова, Е.В. Место контроллинга в цикле управления бизнес- процессами / Е.В. Трунова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 5. – С. 19-24.
3. Кораблева, А.А. Этапы развития и алгоритм внедрения службы контроллинга на предприятии /А.А. Кораблева // Вестник Омского университета. – 2005. – № 3. – С. 92-94.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.В. ЯКИМОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.П. КАРЛОВА

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для большинства отечественных предприятий типичным следствием кризисных явлений стала острая нехватка необходимого объема оборотных активов, что существенно сказывается на эффективности их хозяйствования. К тому же низкая обеспеченность производственных предприятий оборотными активами сопровождается низким уровнем их использования вследствие непоследовательного применения принципов организации процесса управления ими. Поэтому на данный момент одной из актуальных задач в направлении обеспечения стабильности и финансовой устойчивости отечественных товаропроизводителей является совершенствование механизма управления оборотными активами.

Проблемы формирования механизма управления оборотными активами рассматривались в трудах известных ученых: И. Т. Балабанова, И. А. Бланка, А.Н. Гавриловой, О. В. Ефимовой, В.В.Ковалева, М. Н. Крейниной и других.

Так как организация управления оборотных средств необходима в течение всего производственного цикла, то необходимость эффективного управления оборотными средствами обосновывается следующими причинами:

- у большинства компаний величина оборотных средств составляет свыше половины всех активов;
- процесс организации оборотных средств непрерывен и занимает достаточно большое количество времени, суммы, которые инвестируются в каждый элемент оборотных активов, ежедневно изменяются, поэтому они нуждаются в строгом контроле, чтобы обеспечивать наиболее рациональное и эффективное использование денежных потоков;
- эффективное и рациональное управление оборотными активами, ведет к максимизации нормы прибыли и минимизации коммерческого риска.

Оборотные средства нуждаются в организации, которая поможет повысить их эффективность. Для этого необходимо решить следующие проблемы:

- определить состав и структуру оборотных средств;
- установить потребность производства в оборотных средствах;
- определить источники формирования оборотных средств;
- грамотно распоряжаться и маневрировать оборотными средствами;
- обеспечить формирование эффективной политики управления оборотными активами.

Разработка политики управления оборотными активами осуществляется по следующим этапам:

Первый этап - анализ оборотных средств предприятия в предшествующем периоде. На этом этапе подлежит рассмотрению динамика всего объема оборотных средств, которые используются на предприятии, темпы изменения средней суммы оборотных средств в отношении к темпам изменения объема реализации продукции и услуг и к средней сумме всех активов; рассматривается изменение удельного веса оборотных средств в общей сумме активов предприятия.

Второй этап анализа предполагает рассмотрением динамик состава оборотных средств фирмы в размере запасов материалов, дебиторской задолженности, остатков денежных активов. В ходе текущего этапа рассчитываются и анализируются темпы изменения суммы каждого из представленных видов оборотных средств в соотношении с темпами изменения объема производства и реализации продукции и услуг, изучается динамика удельного веса всех видов оборотных средств в общем их объеме.

На третьем этапе анализируется скорость оборачиваемости некоторых оборотных средств в их общем объеме. В процессе этапа выясняется фактическая длительность и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия, анализируют оказывающие влияние на длительность этих циклов.

Четвертый этап анализа характеризуется изучением рентабельности оборотных средств, проводится исследование определяющих ее факторов.

Пятый этап. Происходит рассмотрение состава основных источников финансирования оборотных средств: их сумма и удельный вес в общем объеме финансовых средств в динамике, инвестиции в основные активы, определяются уровни финансового риска, которые складываются из структуры источников финансирования оборотных средств.

В результате проведенного анализа определяется общий уровень эффективности управления оборотными активами на предприятии и выявляются основные направления его повышения в будущем периоде.

В целях повышения эффективности механизма управления оборотными активами основными направлениями политики управления оборотными активами должны стать:

1. Нарращивание объема собственных средств предприятия, а также собственного капитала для улучшения показателей финансовой устойчивости предприятия. Увеличить размер собственного капитала возможно путем переоценки основных средств в сторону увеличения их балансовой (остаточной) стоимости, увеличения уставного капитала, дополнительных взносов учредителей.

2. Увеличение доли наиболее ликвидных активов в общей сумме активов. Так, сокращение производственного цикла позволит менее ликвидным активам быстрее

превратиться в высоколиквидные активы.

3. Ускорение оборачиваемости оборотных активов. Высвобождению значительной части оборотных активов позволит оптимизировать структуру капитала предприятия и увеличит их оборачиваемость, что в свою очередь, повысит эффективность их использования.

4. Сокращение доли заемного капитала в источниках формирования оборотных активов, что позволит снизить зависимость предприятия от внешних кредиторов.

5. Поддержка достаточной суммы оборотных активов для поддержания платежеспособности предприятия по текущим финансовым обязательствам, что реализуется с помощью постоянного контроля над размером оборотных активов в денежной, абсолютно ликвидной форме, а также путем обеспечения соответствующей части высоколиквидных активов в виде текущих финансовых инвестиций и других активов, которые при необходимости могут быстро трансформироваться в средства.

6. Обеспечение повышения рентабельности оборотных активов. Реализовать это можно путем своевременного использования временно свободных остатков денежных активов для формирования эффективного портфеля текущих финансовых инвестиций, которые могут принести предприятию прямой доход в форме процентов или дивидендов, размещение средств на депозит, открытие контокоррентных счетов в банке. С целью максимизации доходности оборотных активов необходимо оптимально сочетать активы, приносящие прямой доход, и те активы, которые такого дохода не приносят.

7. Необходимо приблизить тип политики управления оборотными активами и источниками их финансирования к умеренному (низкий уровень) или к консервативному (высший уровень). Это позволит снизить уровень риска управления оборотными активами с внедрением действенных механизмов урегулирования объемов оборотных активов в целом и дебиторской задолженности в частности, применением методов урегулирования задолженности на стадии формирования и инкассации.

Таким образом, дальнейшее развитие и перспективы деятельности предприятия должны учитывать практическое внедрение представленных рекомендаций путем обеспечения последовательной, рациональной, экономически эффективной комплексной политики управления оборотными активами.

*Список использованных источников:*

1. Балабанов И.Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Г.Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 360 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2011. – 720 с.
3. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барabanов. - М.: КноРус, 2013. - 432 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 1104 с.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

## **БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Д.К. БАДАН

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.Н. ДЕМИДОВА

### **РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В современных условиях когда банковский сектор не может справиться со своей основной задачей высвобождением временно свободных денежных средств для оказания экономической помощи государству, тем самым ограничивая экономический рост, исследование опыта зарубежных стран приобретает весомую значимость. Данная тема в настоящее время очень актуальна в связи с быстро растущим экономическим потенциалом развитых стран.

Позиция банковского кредита в экономике объясняется тем, что необходимо наладить бесперебойный приток временно свободных средств в отрасли экономики, нуждающихся в существенных капиталовложениях для реализации своего экономического роста и потенциала, в связи с быстро растущим ростом научно – технического прогресса.

В современных реалиях в странах с развитой рыночной экономикой роль кредита весьма значительна и разнообразна, направляется как на развитие макроуровня, так и на микроуровень, мелким хозяйствующим субъектам.

Как показано на практике кредит является основным источником формирования основных и оборотных средств субъектов предпринимательской деятельности и хозяйствующих субъектов на раннем этапе их развития. Использование заемных средств в современное время является обычным условием наряду с собственными источниками предприятия. Тем самым предприятия грамотно рассчитав свои собственные и заемные средства могут грамотно влиять на следующие факторы: ликвидность; платежеспособность; экономическая устойчивость; финансовую независимость; внешнеэкономическую деятельность; приток иностранных капиталов и инвесторов;

Кредит в первую очередь является фактором обмена и не может напрямую влиять на сам воспроизводственный процесс, а лишь является фактором для дальнейшего производства.

Регулирование денежных обращений во многом зависит от - за кредита. Это объясняется тем что эмиссия наличных денег происходит от - за кредита.

При переходе к рыночным отношениям и повышении роли стоимостных категорий регулирующая роль кредита имеет огромное значение. В любом развитом рыночном хозяйстве кредит выступает как инструмент непосредственного регулирования процессов воспроизводства. Такие процессы весьма многообразны как на макро, так и на микро уровне.

Особая роль на формирование экономических процессов принадлежит

банковскому кредиту. Его специфика проявляется в том, что банковский кредит не является источником формирования прибыли, она должна формироваться уже в процессе деятельности самого предприятия.

Также следует отметить, что сам процесс кредитных отношений во многом зависит от социальных, политических и экономической ситуации в стране. Если взглянуть в историю можно заметить, что в таких странах, как СССР, где преобладал коммунизм - кредитные отношения как и свободный товарооборот во все отсутствовали. Лишь с переходом на рыночные отношения и увеличения товарооборота в стране начали происходить кредитные отношения. Результатом восстановления кредитных отношений являлся резкий экономический подъем в стране.

Роль кредита также следует рассматривать кредит не только с точки зрения границы, но также и форм и методов кредита, все это во многом зависит от экономической ситуации и предрасположенности в стране. Будет удачно отметить, что в России сейчас положительное использование кредита и его границ для урегулирования экономической в стране и поддержания стабильности национальной валюты.

Таблица 1

Показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов

Активы	Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)						
	1-5	6-20	21-50	51-200	201-500	501-689	Итого
Активы (пассивы)	448372	16712603	89061	7656478	1824523	163,599	80101275
Кредиты нефинансовым организациям	19485039	6019407	30499	2161282	605622	53466	31724286
Кредиты финансовым организациям-резидентам (кроме кредитных организаций)	1585820	705518	16198	137620	23406	806	2615108
Кредиты физическим лицам	6202116	1591949	11529	1394808	211539	15905	10548456
Необеспеченные потребительские ссуды (портфель однородных ссуд)	2696925	1075801	75102	654021	64974	3090	5445852
<b>Капитал и финансовый результат</b>							
Капитал (собственные средства)	4959787	1929867	69406	983313	338093	59047	8964632
Достаточность капитала Н1.0, %	12	5	8	14	19	39	12
Прибыль текущего года	285698	4887	-40895	-9652	-3809	-882	235347
Рентабельность активов, %	1	0	-1	0	0	0	-1
Рентабельность капитала, %	11	3	-18	2	2	0	5
<b>Обязательства</b>							
Вклады физических лиц	13894341	3465911	24931	2301397	733702	35839	22924700
Кредиты, полученные от Банка России	2443525	180881	17466	136192	28500	330	2964043

Следует отметить, что в соответствии с решением Совета директоров Банка России с 1 января 2016 года значение ставки рефинансирования Банка России приравнивается к значению ключевой ставки Банка России, определенному на соответствующую дату.

В целом можно сказать, что в наше время банковский кредит является неотъемлемым элементом для развития экономической ситуации в стране. Кредит является надежным источником высвобождения временно свободных средств для реализации первоочередных функций, которые стоят перед предприятиями или частной собственности. Для успешной кредитной политики необходимы:

- удобная учетная ставка;
- сроки пользования;
- надежные коммерческие банки;
- границы кредита;
- взаимозаинтересованность обеих сторон

*Список использованных источников:*

1. Бюджетная система России : учеб. для вузов / Г. Б. Поляк [и др.] ; [под ред. Г. Б. Поляка]. - М.: Юнити-Дана, 2009. - 703 с.
2. Конюховский П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности. СПб.: Питер, 2001. 224 с.
3. Информационный сайт по экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.EKportal.ru/>
4. Колесников В.И. Банковское дело / Колесников В.И., Колесникова Л.П. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – 536 с.

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.С. ВАНАЦКАЯ  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Одним из главных условий развития экономики Российской Федерации является работа кредитных учреждений, которые функционируют за счет привлечения и размещения денежных средств. Для устойчивого развития и достижения долгосрочных целей кредитных организаций особую роль играют депозитные операции, благодаря которым банкам удается сформировать наиболее стабильную часть ресурсной базы, которая позволяет им наращивать объемы средне- и долгосрочных кредитных операций, и удовлетворять потребность экономики в инвестициях [3].

Важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы банка. В связи с этим развитие коммерческого банка невозможно обеспечить без детально проработанной и экономически обоснованной

депозитной политики.

Значительный вклад в изучение вопроса привлечения ресурсов коммерческих банков в Российской Федерации внесли: Е.Ф. Жуков, С.Е. Егоров, О.И. Волков, В.А. Платонов, Г.П. Добрынин, О.И. Лаврушин, В.Е. Черкасов, Л.А. Плотицына, А.Я. Лившиц, А.С. Селищев и другие.

Под депозитной политикой понимают совокупность мероприятий коммерческого банка, направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию [2]. Одним из приоритетных направлений депозитной деятельности кредитной организации в настоящее время является стабилизация депозитного портфеля на уровне оптимального объема путем проведения грамотной депозитной политики [1].

Инфляция имеет достаточно тесную взаимосвязь с процентными ставками по депозитным вкладам. Вкладчики, внося деньги на депозит, стремятся не только получить дополнительные денежные средства, но и сохранить их ценность в условиях инфляции. Несмотря на это уровень инфляции зачастую слишком велик, даже для сохранности ценности денег. На основе данных Росстата мы провели анализ сравнения динамики инфляции и процентных ставок по депозитным вкладам за период с 1999 года по 2015 год (рис. 1). Анализируя имеющиеся данные, можно сделать вывод, что процентная ставка по депозитным вкладам превышала уровень инфляции лишь в 2009 году на 2% (процентная ставка – 10%, уровень инфляции – 8%), в 2010 году на 1% (9% и 8% соответственно), в 2012 году на 1% (8% и 7% соответственно), в 2013 году на 0,5% (процентная ставка – 7%, уровень инфляции – 6,5%) и в 2015 году на 0,1% (соответственно 13% и 12,9%).

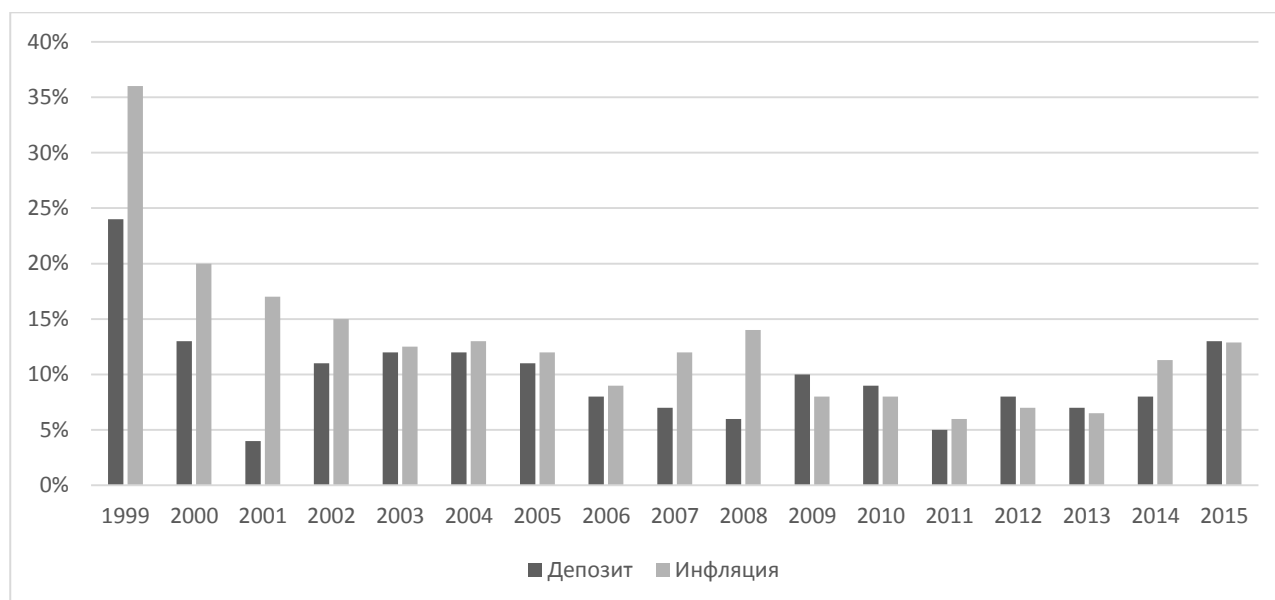


Рис. 1. Средневзвешенные ставки по депозитам в рублях с учетом инфляции

Депозиты являются основным источником формирования пассивов банка, благодаря которым он может полноценно осуществлять свою непосредственную деятельность. Привлеченных денежных средств в виде депозитов зачастую не хватает на покрытие расходов кредитования. Мы оценили соотношение привлеченных денежных средств в виде депозитных вкладов и выданных средств на основе

кредитования за период с 2004 по 2015 год (рис. 2). В ходе анализа мы выяснили, что наибольшая разница между депозитными и кредитными суммами наблюдается в 2008 году – 6 500 млрд. руб., в 2013 году – 5 500 млрд. руб. и в 2015 году – 8 000 млрд. руб.

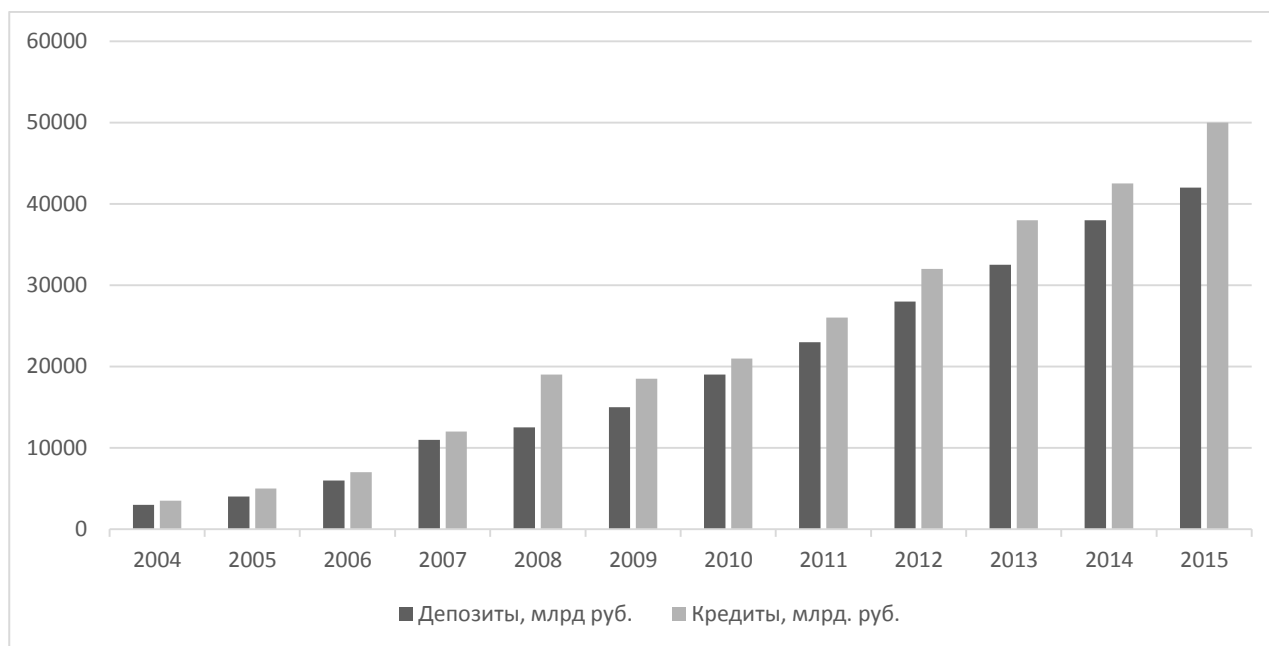


Рис. 2. Соотношение привлеченных и размещенных денежных средств

Формирование депозитной базы любого коммерческого банка – это процесс сложный и трудоемкий, он связан с большим количеством проблем как объективного, так и субъективного характера [1]. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

Объективные проблемы:

- прямое и косвенное воздействие государственных органов на коммерческие банки;
- межбанковская конкуренция;
- недостаточный уровень развития в Российской Федерации правового механизма страхования и защиты банковских вкладов.

Субъективные проблемы:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база банков;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие у большинства российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и т.д.

Проанализировав имеющиеся проблемы функционирования депозитной политики, нами были разработаны мероприятия по их устранению. Данные мероприятия непосредственно направлены на укрепление депозитной базы и расширение ресурсного потенциала банков за счет:

- расширения перечня существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов;
- расширения выпуска сберегательных сертификатов;
- принятия мер по минимизации негативного влияния непредвиденного изъятия населением срочных вкладов;
- введения новой услуги для клиентов – службы телемаркетинга;



– активизации рекламной деятельности банка.

Также в целом для коммерческих банков предлагается усовершенствование системы гарантирования банковских вкладов с учетом особенностей Российской банковской системы.

В ходе написания работы на основании выявленных объективных и субъективных проблем функционирования депозитной политики коммерческих банков, нами были предложены мероприятия по их устранению. Предложенные нами мероприятия позволят усовершенствовать банкам свою депозитную политику и их деятельность в целом.

*Список использованных источников:*

1. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Практикум / Е.Ф. Жуков – М.: ЮНИТИ, 2012 - 384 с.
2. Лаврушин О.И. Деньги. Кредит. Банки. / О.И. Лаврушин– М.: Финансы и статистика, 2008. – 460 с.
3. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность / Ф. П. Половцева – М.: ИНФРА–М, 2008. – 375 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ - <http://www.gks.ru/>

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Н.А. ГАРКУША  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент О.И. ПОПАДЮК

## К ВОПРОСУ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БАНКАХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Усиление конкуренции на рынке банковских услуг, неопределенность условий банковской деятельности, предопределяющая существование рисков потерь капитала, объективно способствуют повышению требований к качеству планирования в банках. Но условия финансового кризиса и посткризисного периода предъявляют особенные требования к механизму и инструментарию финансового планирования в банке. Следовательно, вопросы оптимизации финансового планирования в банке являются актуальными.

Изучению финансового планирования в банках посвящены работы украинских и зарубежных ученых О. В. Васюренко, А. П. Вожжова, А. М. Мороза, С. М. Козьменко, А. Я. Кузнецовой, А. М. Колодизева, Л. А. Примостки, Д. А. Лаптырева, В. И. Колесникова, А. И. Лаврушина, Г. С. Пановой, В. М. Усопкина, П. Роуза, С. Майерса, Дж. Синко, Тимоти У. Коха и др.

При всей значимости разработок отечественных и зарубежных ученых условия внешней среды требуют определения особенностей финансового планирования и направлений его оптимизации. В условиях неопределенности вследствие финансового кризиса процесс финансового планирования не может остаться таким

же, как в условиях стабильности. Кроме того, процесс финансового планирования значительно усложняется. Технология планирования в банках, которая предусматривает периодическое составление планов на основе достигнутых результатов, не может быть применена в условиях неопределенности. Такой подход не учитывает не только непрерывную природу и динамичную изменчивость внешней среды, но и потенциал банка [2].

Таким образом, целью исследования является поиск направлений оптимизации финансового планирования в банках в условиях неопределенности. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: выявить особенности финансового планирования в посткризисных условиях, определить направления оптимизации процесса финансового планирования в условиях кризиса и посткризисных условиях.

Изучение особенностей финансового планирования в настоящее время позволяет отметить следующее. Во-первых, при составлении планов должны изменяться горизонты планирования. В условиях неопределенности банки должны составлять не только оперативные планы, но и среднесрочные. Хотя понятие среднесрочного плана в таких условиях меняется. Во-вторых, план должен быть не набором показателей, а направлением действий в зависимости от реализации различных факторов риска. В-третьих, план должен быть достаточно гибким, чтобы учесть динамическую изменчивость внешней среды.

Высокая степень неопределенности является наиболее сложной особенностью финансового планирования в посткризисных условиях. В условиях быстрых изменений внешней среды, что характерно для современной экономической ситуации в стране и мире, при финансовом планировании деятельности банка важно учесть как можно больше рисков.

Наиболее эффективным инструментом планирования, позволяющим это сделать, является сценарное планирование, которое заключается в построении сценариев развития событий и расчета основных целевых показателей деятельности банка по каждому сценарию.

Данная технология заключается в подготовке и анализе нескольких альтернативных вариантов текущих планов деятельности банка, один из которых и становится основой для принятия управленческих решений, и в своей основе опирается на различные подходы к оценке будущего и построение нескольких сценариев развития событий.

В случае, когда банк будет устанавливать более амбициозные показатели деятельности – его внимание будет концентрироваться на поиске и создании новых возможностей для роста. Определенные пути сформируют основу оптимистичного плана банка.

Результатом завершения полного цикла тактического планирования является создание детально проработанного финансового плана деятельности банка, определяющего в пессимистическом, реалистическом и оптимистическом вариантах цели, задачи, плановые финансовые показатели деятельности и программу действий банка на следующий финансовый период.

Применение данной технологии улучшит качество реакции банка на возможные изменения среды. По мнению экспертов-практиков, можно выделить несколько правил повышения реалистичности кризисного плана.

Во-первых, банк может ориентироваться на план исходя из пессимистического

прогноза. В оперативном плане целесообразно использовать пессимистические предпосылки развития факторов и предусматривать максимум компенсирующих мероприятий, что позволит несколько нивелировать высокую степень неопределенности [1].

Во-вторых, при составлении кризисных планов целесообразно опираться на экспертные оценки сотрудников и, что особенно актуально, увеличить полномочия филиалов банка при составлении планов. Такой подход даст филиалам большей самостоятельности и создаст условия для творческой инициативы руководителей и специалистов региональных подразделений, что позволит учесть их реальные возможности и использовать в полной мере внутренний и внешний потенциал, учесть местную специфику и определить реальные потребности клиентов, достичь объективности, обоснованности и реальности разработанных финансовых планов. Использование метода экспертных оценок является одним из основных для решения проблем неопределенности.

В-третьих, оперативно реагировать на изменения. В условиях высокой неопределенности банку нужно усилить мониторинг макроэкономических показателей и транслировать результаты для быстрого реагирования.

Следует также обратить внимание на приоритеты планирования. Эксперты ИКФ «АЛЪТ» выделяют три подхода к планированию в условиях кризиса: от «прожиточного минимума», от сценариев развития внешней среды, от целевых показателей [1]. На практике может быть больше подходов. Но в настоящее время чаще всего один из указанных подходов является основным, а другие могут быть дополнительными.

Подход «от прожиточного минимума» достаточно распространен в текущий период и активно используется наиболее пострадавшими от кризиса банками, которые вынуждены были пойти на существенное сокращение расходов всех видов. Планирование на основе изменения условий внешней среды критически значим для банков, которые существенно зависят от внешних заимствований. Подход к планированию на основе целевых показателей характерен для банков, которые наименее пострадали во время кризиса, имеют доступ к ресурсам и достаточный запас ликвидности [3].

Также необходимо подчеркнуть важность наличия механизма корректировки финансовых планов с учетом изменений определенных внутренних и внешних факторов. Учитывая необходимость повышения гибкости и оперативности при финансовом планировании в посткризисных условиях, предлагаем создать возможности корректировки планов в процессе реализации поставленных целей. Такую возможность дает «скользящее» планирование, которое является альтернативой периодическому составлению планов. Планирование на скользящей основе приобретает непрерывный характер, увеличивает чувствительность банка к изменениям внешней среды и позволяет оперативно на них реагировать.

Таким образом, понимание особенностей планирования в данный период и его оптимизация позволит учесть при планировании непрерывную природу и динамические изменения внешней среды, возможные негативные сценарии развития событий, потенциальные угрозы и риски, и планировать мероприятия по их предотвращению. В частности, использование сценарного планирования, планирования на скользящей основе особенно актуально в условиях кризиса и посткризисный период, характеризующийся высокой степенью неопределенности.

Применение адекватных методов и инструментов позволит повысить качество финансовых планов и уровень финансового менеджмента в банке.

*Список использованных источников:*

1. Сироткин Д. Планирование в условиях кризиса [Текст] / Д. Сироткин, И. Зинина // Финансовый директор.– 2009.– № 3.– С. 2.
2. Борисов А. В. Элементы системы стратегического управления в банках [Текст] / А. В. Борисов // Банковский менеджмент.– 2008.– № 2.– С. 10 – 19.
3. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента [Текст] : Пер. с англ. / Роберт Н. Холт.– М. : Дело ЛТД, 1993.– 128 с. – ISBN 5-85900-042-1.

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Д.С. ГОНЧАРОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## СИСТЕМА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКА

Банковское кредитование является одним из основных источников прибыли коммерческих банков. Кредитование как фундаментальная составляющая деятельности банка является существенным источником инвестиций, содействует непрерывности и ускорению воспроизводственного процесса, укреплению экономического потенциала субъектов хозяйствования. Проблема грамотного управления кредитной деятельностью банка является одной из центральных в теории финансового менеджмента. Учитывая тот факт, что кредитные операции занимают определяющее место в портфеле банковских активов, правильная организация процесса банковского кредитования, а также разработка эффективной и гибкой системы управления кредитными операциями позволят обеспечить финансовую стабильность и рыночную устойчивость коммерческих банков.

Наиболее ответственной задачей для банка является управление процессом кредитования, ведь цель деятельности банка заключается не только в получении прибыли, но и обеспечении своей надежности и финансовой устойчивости. Управление кредитованием представляет собой сознательное регулирование процессов формирования и развития кредитной деятельности банка в интересах роста его прибыли [1]. Система управления кредитной деятельностью банка представляет собой совокупность отдельных, но взаимосвязанных элементов, таких как субъект и объект управления, принципы, функции, методы и способы, нормативно-правовое обеспечение и др.

Банковское кредитование, несмотря на достаточно хорошее развитие данного направления деятельности банков, все еще сопровождается рядом проблем, которые присутствуют на каждом из этапов кредитного процесса. Ситуация в сфере потребительского кредитования характеризуется как значительно более напряженная, нежели в сфере кредитования юридических лиц. При анализе современного состояния

процесса банковского кредитования авторами выявлены проблемы на каждом из этапов организации кредитного процесса. Наиболее распространенной проблемой является низкий уровень финансовой культуры заемщиков, мошенничество и подделка документов. На этапе рассмотрения заявки возникают сложности с заполнением кредитной заявки и сбором полного пакета документов. Этап оценки кредитоспособности заемщика, на наш взгляд, является наиболее проблемным:

1. Существует много факторов, по которым трудно дать количественную оценку: репутация заемщика, характер взаимоотношения банка с предприятием и др.

2. Слишком большое количество факторов влияет на уровень кредитоспособности на микро- и макроуровнях, и их не всегда можно предусмотреть и оценить.

3. Сложно сделать прогноз деятельности заемщика, т.к. оценка кредитоспособности происходит на основе информации за прошлый период, а ссуда выдается на будущий период.

4. Сложность оптимального выбора методики оценки финансового состояния потенциального заемщика, что влияет на количество анализируемых коэффициентов и их соответствие нормативным и рекомендуемым значениям.

5. Проблема профессионализма и компетенции банковских работников.

6. Проблема достоверности предоставляемой заемщиком информации.

Кроме того, существуют проблемы, связанные с оценкой залогового обеспечения кредита, его реализацией. На этапе документирования ссуды возможны документарные риски, а при кредитном мониторинге возникают проблемы проблемной и просроченной задолженности, невозврата кредитов, неуплаты процентов, отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей его проведение.

Существующие сложности требуют скорейшего разрешения, ведь качественный анализ финансового состояния заемщиков и правильная оценка рисков, в конечном итоге, способствуют обеспечению принципа возвратности кредита.

Управление процессом кредитования является ответственной задачей, т.к. цель деятельности банка заключается не только в получении прибыли, но и в обеспечении стабильности и надежности его работы. Авторами предложена система методов управления кредитным процессом банка, которая включает в себя 3 подсистемы: методы оценки кредитоспособности заемщика, методы управления кредитными рисками, методы работы с проблемными кредитами (рис. 1).



Рис. 1. Система методов управления кредитным процессом банка

В банковской практике получили распространение методы оценки

кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов, на основе статистических моделей оценки кредитоспособности, на основе анализа денежных потоков, на основе анализа делового риска и экспертный метод оценки. Методы управления кредитными рисками применяются как на уровне отдельной ссуды, так и на уровне кредитного портфеля банка. При этом к последним можно отнести диверсификацию кредитного портфеля, лимитирование, резервирование, страхование, секьюритизацию [2]. Особое внимание следует уделять формированию резервов на возможные потери по ссудам, ведь основным принципом кредитования является осмотрительность. К тому же, резервы служат своеобразной защитой вкладчиков и кредиторов банка и способствуют поддержанию стабильности и надежности не только конкретного банка, а и банковской системы в целом. В настоящее время большинство банков используют несколько методов работы с проблемными ссудами одновременно: на ранних стадиях самостоятельно работают с проблемной задолженностью, а на более поздних – передают её на аутсорсинг, коллекторским компаниям либо продают [3]. Вместе с тем, при условии наличия мелких сумм задолженностей по кредитам, иногда их списывают за счёт резервов с последующим возможным восстановлением этих резервов после продолжающейся работы с проблемными заемщиками в течение последующих трех лет по вопросу погашения задолженности.

Считаем, что взаимодействие вышеописанных методов будет способствовать увеличению прибыльности кредитных операций и банков в целом, увеличению объемов кредитования, и, как следствие, сбалансированному развитию экономики государства.

*Список использованных источников:*

1. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / В.В. Иванов [и др.]; [под ред. В. В. Иванова] – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 624 с.
2. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: Навч. посіб. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко – К.: Знання, 2008. – 463 с.
3. Фурзикова Е.Г. Методы работы с проблемной задолженностью потребительского кредитования, их преимущества и недостатки / Фурзикова Е.Г. // Современные проблемы науки и образования. [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2012, № 6. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7985>.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.Н. ДИБРОВА

Научный руководитель  
ассистент М.Ф. ВОЛКОВА

**СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

В современных условиях хозяйствования банковская система играет довольно значительную роль. Некоторые исследователи рассматривают банковскую систему

как базис экономики, так как она оказывает влияние на все сферы общественной жизни современного государства. На данный момент в Донецкой Народной Республике банковская система переживает период своего становления, когда закладывается фундамент законодательных основ этого процесса, создаются условия и предпосылки для перехода к двухуровневой банковской системе.

В настоящее время в Донецкой Народной Республике функционирует единственное банковское учреждение – Центральный Республиканский Банк [1], который одновременно является и центральным банком государства, и банком, обслуживающим юридических и физических лиц (коммерческим банком). Таким образом, банковская система Донецкой Народной Республики в данный момент представлена всего одним уровнем, что характерно преимущественно для стран с административно-командной экономикой, а также государств, которые находятся на начальных этапах построения банковской системы.

Помимо централизованного монобанковского (одноуровневого) типа банковской системы, исследователи выделяют также банковские системы децентрализованного (характерна для США) и двухуровневого (характерна для большинства стран с развитой рыночной экономикой) типа [2]. В перспективе развитие экономики региона повлечет за собой также развитие банковской системы, ее переход к другому (вероятнее всего двухуровневому) типу.

На развитие банковской системы нашего региона на современном этапе оказывают влияние следующие прямые и косвенные факторы:

- политические: отсутствие законодательно определенной стратегии развития банковской системы, усложненность корреспондентских связей с центральными банками стран, признавших Донецкую Народную Республику;
- социальные: недоверие населения к банковской системе, отсутствие уверенности в завтрашнем дне;
- экономические: усложненность внешних инвестиций в территорию, отсутствие возможностей внутреннего инвестирования, отсутствие системы гарантирования вкладов и т.д.

Под влиянием указанных факторов, создание кредитных организаций второго уровня (коммерческих банков) на данном этапе является чем-то практически недостижимым. Учитывая этапы, которые пройдет в своем развитии банковская система Донецкой Народной Республики, целесообразным будет согласиться с мнением авторов, которые помимо указанных типов банковских систем выделяют также банковские системы переходного типа (от централизованно монобанковских к двухуровневым) [3]. Данный тип соединяет в себе отдельные компоненты обеих указанных выше банковских систем.

Исходя из этого, можно выделить следующие основные вехи развития, которые будут присущи переходному типу банковской системы:

1. Подготовка и совершенствование законодательной базы. Прежде чем государство начнет осуществление процессов, связанных с перестройкой банковской системы, необходимо создать определенный «фундамент» из законодательных и подзаконных актов, который обеспечит правовую регламентацию данного процесса и позволит: определить статус Центрального Республиканского Банка в качестве самостоятельного звена; предусмотреть возможности создания кредитных организаций второго уровня, обозначить границы их прав, функций и ответственности.

2. Выделение Центрального Республиканского Банка из состава Министерства финансов Донецкой Народной Республики и дальнейшее его функционирование в качестве регуляторного органа на принципах независимости, размежевания республиканских финансов и средств Центрального Республиканского банка, организации на основе государственной собственности, экономической самостоятельности.

3. Обеспечение устойчивого развития банковской инфраструктуры, которая включает международные системы межбанковской коммуникации, страховые компании, аудиторские службы, системы обработки, передачи, хранения информации, центры торговли валютой, межбанковскими кредитами, систему подготовки кадров для банков.

4. Отделение функций обслуживания физических и юридических лиц от деятельности Центрального Республиканского Банка. Так как закрытие отделений банка на территории Донецкой Народной Республики будет нецелесообразно, то следует выделить структуру отделений, обслуживающих физических и юридических лиц, в качестве государственного банка, подотчетного Центральному Республиканскому Банку. Круг операций созданного государственного банка будет сосредоточен на комиссионно-посреднических операциях по выдаче материальных пособий, приему платежей за коммунальные услуги и т.п.

5. Привлечение частного капитала в банковскую сферу на условиях создания кредитных организаций смешанной формы собственности. Данный механизм позволяет привлекать внебюджетные инвестиции в развитие различных видов социальной инфраструктуры, являясь при этом выгодным и для инвестора, и для реципиента. На наш взгляд, практически невозможно создание на данном этапе в Донецкой Народной Республике коммерческих банков, в уставном капитале которых не будет доли государственных средств: высокий риск инвестиций при отсутствии гарантий и поддержки со стороны государства обеспечит низкую инвестиционную привлекательность данным проектам. Поэтому первые кредитные организации второго уровня, которые будут функционировать в Донецкой Народной Республике, следует создавать именно на основе смешанной формы собственности, что позволит снизить риски не только кредитной организации, но и ее клиентов. В рамках этого процесса целесообразно также отметить, что в случае, если привлечение иностранного капитала будет осложнено в той же мере, что и на данном этапе, то кредитная организация может быть создана на основе внутренних инвестиций.

Таким образом, данный комплекс мероприятий обеспечит переход банковской системы Донецкой Народной Республики к двухуровневой, а также облегчит процессы аккумуляции капитала. В перспективе это позволит сформировать систему предоставления кредитных ресурсов хозяйствующим субъектам и физическим лицам, что станет катализатором развития экономики Донецкой Народной Республики.

*Список использованных источников:*

1. Положение о Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики, утвержденное Постановлением Президиума Совета Министров Донецкой Народной Республики от 06.05.2015г. №8-2.
2. Платонова А.Ю., Сабирова Г.Т. Роль банковской системы в современной рыночной экономике России [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.rae.ru/forum2011/168/2197>.



3. Лаврушин О.И. Российская банковская система и направления ее дальнейшего реформирования. / О.И. Лаврушин. // Вестник ФА. – 1997. – №3. – с. 60-68.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
КАО ДО МАНЬ ТУАН  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент А.А. БЛАЖЕВИЧ

## ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ

Рассмотрение банковских рисков и их управление было и остается актуальной исследовательской проблемой, так как управление рисками – одна из неотъемлемых частей банковского бизнеса. Вопрос о риске в банковской системе очень важен, поскольку с ним тесно связан процесс принятия решений в условиях информационной неопределенности. Одним из ключевых средств формирования современной и устойчивой банковской системы является риск-менеджмент. Он играет определяющую роль в формировании финансовых результатов деятельности банков, служит важной характеристикой качества активов и пассивов банков.

Вопросы управления рисками рассматривались такими учеными-экономистами как: Н.Х. Бунге, Миль, Синеор, Ф. Найт, А. Маршалл, А. Пигу, Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико. Также анализом данного вопроса занимались современные отечественные экономисты В.Т. Севрук, О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцева, Е.Ф. Жуков.

Характеризуя экономическую сущность риска, следует отметить, что она носит сложный двусторонний характер, выражая при этом одновременно качественную и количественную стороны понятия. Качественная оценка определена термином «риск», тогда как количественную оценку наиболее приемлемо характеризовать величиной определенного уровня потерь [1].

Современный банковский рынок немыслим без риска. Риск присутствует в любой операции. Ни один из видов банковских рисков не может быть устранен полностью. Чем выше степень риска, которую принимает на себя коммерческий банк, тем выше должна быть его потенциальная прибыль. Во всех случаях риск должен быть определен и измерен. В результате неверных оценок рисков или отсутствии возможности противопоставить им какие-либо действенные меры для банка могут наступить негативные последствия [2]. Можно выделить несколько основных методов оценки банковских рисков: статистический, экспертных оценок и аналитический.

Статистический метод состоит в том, что на основе статистических материалов за ряд лет определяется вероятность наступления того или иного события. Метод экспертных оценок основывается на базе изучения оценок, произведенных экспертами, и включает составление обобщающих экспертных оценок. К этому методу можно причислить рейтинговую оценку кредитоспособности клиентов банка, метод соблюдения экономических нормативов банковской системы, расчет размера риска по кредитному портфелю коммерческого банка и определение размера

необходимого банку резерва для покрытия возможных потерь от кредитных рисков, классификацию кредитов в зависимости от степени риска. Аналитический метод предполагает анализ зон риска с установлением оптимального риска для каждого вида банковской операции и их совокупности в целом [3].

В современной банковской сфере, исходя из методов анализа банковских рисков, используют такие методы защиты от рисков как: физическая защита, экономическая защита.

Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наём охраны. Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Методы экономической защиты включают: избежание риска; лимитирование концентрации риска; хеджирование; диверсификацию; создание специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска); страхование.

Именно методы экономической защиты являются главными в сфере управления рисками, так как банк работает и с чужими деньгами. Таким образом, в практической банковской работе главным является не исключение риска вообще, а его предвидение, оценка и снижение его уровня [4].

Следовательно, оценка риска является основой для эффективного управления банковскими рисками. От качественной оценки риска также зависит надежность банка и финансовый результат его деятельности. Необходимость оценки рисков состоит в том, что она помогает определить вероятность понесения возможных убытков от активных и пассивных операций банка.

*Список использованных источников:*

1. Севрук В.Т. Анализ уровня рисков. / В.Т. Севрук // М.: Бухгалтерский учет. – 1993. – №4 – с.26-30.
2. Лаврушина О.И. Банковские риски. / О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцева. –2007. – 229 с.
3. Оценка кредитного риска. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/ocenka-kreditnogo-riska.html>.
4. Тавасиева А.М. Банковское дело: управление и технологии. Учебное пособие для вузов / А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 671 с.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

А.С. КОСИЛОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.А. БЛАЖЕВИЧ

## СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВ

Кредит выступает неотъемлемой частью развития государства в современные

экономики. Государство как экономический субъект для покрытия своих расходов привлекает не только доходы госбюджета, но и финансовые ресурсы, сформированные на заемной основе. Кредит, предоставленный в денежной форме, представляет собой новые платежные средства. Развитие кредитных отношений привело к появлению различных форм и видов кредита. Форма кредита характеризует внешнее проявление и организацию кредитных отношений, их структуру с учётом особенностей кредитора и заёмщика, а также использование ссуженной стоимости. Тема, посвящённая современным формам кредитов, является актуальной в наше время, поскольку кредитные отношения в современных условиях достигли наибольшего развития.

Среди ученых, работы которых затрагивают вопросы современных форм кредитов можно отметить Долгова С.И., Бартенева С.А., Беликову А.В., Бондаренко И.А., Евстратенко Н.Н. и других.

Целью данного исследования является изучение современных, наиболее распространенных форм кредитов, обоснование их целесообразности и существования, а также раскрытие их сущности.

Кредит классифицируется по различным признакам, это зависит от того, какая предоставляется ссуда при кредитной сделке, и кто является кредитором. Формы кредита представлены на рис. 1.

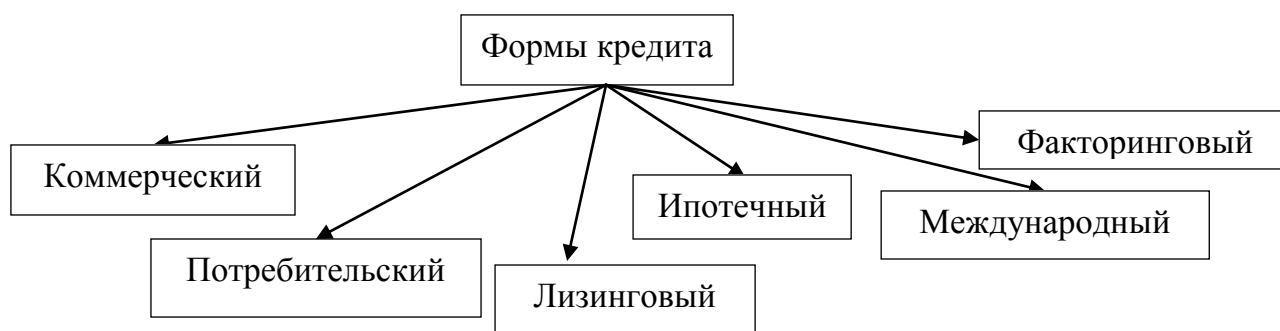


Рис.1. Формы кредитов

Банковский кредит представляет собой движение ссудного капитала, предоставляемого банками займы за плату на условиях обеспеченности, возвратности, срочности.

Выделим три особенности этой формы кредита:

Первая особенность банковской формы кредита состоит в том, что банк оперирует не только своим капиталом, сколько привлеченными ресурсами.

Вторая особенность заключается в том, чтобы банк ссужает незанятый капитал, временно свободные денежные средства, помещенные в банк хозяйствующими субъектами на счета или во вклады.

Третья особенность данной формы кредита характеризуется следующим. Банк ссужает не просто денежные средства, а деньги как капитал [1].

При коммерческом кредите кредиторами выступают хозяйственные организации (предприятия, фирмы, компании). Данную форму часто называют коммерческим кредитом, иногда вексельным кредитом, в его основе лежит отсрочка предприятием-продавцом оплаты товара и предоставление предприятием-покупателем векселя как его долгового обязательства оплатить стоимость покупки по истечении определенного срока.

Потребительская форма кредита используется населением на цели потребления, он не направлен на создание новой стоимости, преследует цель удовлетворить потребительские нужды заемщика. Потребительский кредит могут получать не только отдельные граждане для удовлетворения своих личных потребностей, но и предприятия. Особенностью развития потребительского кредита является использование банковских кредитных карточек [2].

Лизинговый кредит – это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в аренду основных средств производства или товаров длительного пользования, а также финансирования, приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества.

Объектом лизинга может выступать любое движимое и недвижимое имущество, относящееся к основным фондам и являющееся предметом купли-продажи. Объекты лизинговой сделки не уничтожаются в производственном цикле.

Лизинг представляет собой форму имущественного (товарного) кредита и является одним из видов инвестирования в оборудование, недвижимость и прочие основные фонды.

Ипотечный кредит – особый тип экономических отношений по поводу предоставления долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества.

Кредитором по ипотечному кредиту выступают ипотечные банки или социальные ипотечные компании, ассоциации, а также обычные коммерческие банки.

Заемщиками являются физические и юридические лица, имеющие в собственности объект ипотеки [3].

Международный кредит, объективной основой развития международных кредитных отношений, явились: выход производства за национальные рамки, усиление мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда, специализация и кооперирование производства. Международный кредит - движение ссудного капитала в среде международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов во временное пользование на условиях их платности, срочности, гарантии погашения, целенаправленности [4].

Факторинговый кредит, одной из форм прогрессивного банковского обслуживания является факторинг – кредитование оборотного капитала предприятия-поставщика, связанное с переуступкой банку (фактор-фирме) неоплаченных покупателем долговых требований (платежных требований, счетов-фактур) и передачей банку (фактору) права получения платежей по ним. По сути это можно назвать инкассированием дебиторской задолженности [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота и скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а, следовательно, концентрации производства. На наш взгляд самой лучшей формой кредита является лизинговый кредит, так как лизинг рассматривается с одной стороны, как альтернатива капиталовложения, а с другой стороны – как альтернатива финансирования.

*Список использованных источников:*

1. Абрамова М. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. пособие / Институт международного права и экономики. – М., 1996. – 136 с.
2. Деньги, кредит, банки: Учебник для студ. вузов, обуч. по спец. "Финансы и

кредиты" и "Бухгалтерский учет и аудит" / Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов (ФИНЭК) / Г.Н. Белоглазова (ред.). – М.: Юрайт, 2004. – 620 с.

3. Долгов С.И., Бартенев С.А., Беликова А.В., Бондаренко И.А., Евстратенко Н.Н. Финансы, деньги, кредит: Учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и напр. / О.В. Соколова (ред.). – М.: Юрист, 2000. – 784 с.
4. Ковалев А.П., Колбачева Т.А. Финансы и кредит: Учеб. пособие для студ. экон. спец. / А.П. Ковалев (науч.ред.). – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 476 с.
5. Колбачев Е.Б. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец.– 2. изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 461 с.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.Ю. МАРТЫНЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Д.А. СЕМЁНОВА

## АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Длительный путь развития дела, обусловленный влиянием постоянно изменяющихся экономических условий, эволюционированием форм и функций денег, ростом объемов промышленного производства, внешнеэкономических связей в мире, позволил банкам занять важное место в социально-экономических отношениях.

Именно банковский сектор восполняет важную функцию мобилизации временно свободных денежных ресурсов и преобразование их в реальный капитал, осуществляя разнообразные кредитные, инвестиционные и другие операции и обеспечивая, таким образом, нужды экономики в дополнительных ресурсах. [1]

Анализируя макроэкономическую деятельность банковского сектора Российской Федерации, исследуем развитие банковской системы России в современных условиях, выявляя наиболее общие тенденции и закономерности.



Рис. 1 Динамика изменения активов (пассивов) банковского сектора Российской Федерации [2]

Несмотря на спад российской экономики банковский сектор сохраняет финансовую устойчивость. За анализируемый период можно отметить тенденцию увеличения активов (пассивов) банковского сектора. В 2014 году доступ к внешним источникам фондирования для российских банков был практически полностью закрыт, что стимулировало банковский сектор более интенсивно использовать внутренние источники. Если не учитывать влияние изменения валютного курса, то за период 2014-2015 гг. активы (пассивы) банковского сектора выросли в номинальном выражении на 6,8%.

Для более эффективного анализа деятельности банковского сектора Российской Федерации, проанализируем основные статьи активов и пассивов банковского сектора, их развитие в современных условиях, которые позволят выявить тенденции и закономерности (табл.1,2)

Таблица 1  
Основные статьи активов банковского сектора Российской Федерации [2]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Собственные средства банковского сектора, млрд. руб.	5 242,1	6 112,9	7 064,3	7 928,4	9 008,6
Кредиты и прочие размещенные средства, млрд. руб.	23 266,2	27 708,5	32 456,3	40 865,5	43 985,2
Ценные бумаги, приобретенные банками, млрд. руб.	6 211,7	7 034,9	7 822,3	9 724,0	11 777,4

Анализ данных таблицы показал, что за анализируемый период рост собственных капиталов банковского сектора страны вырос. С 2012 по 2015 года собственные средства (капитал) действующих кредитных организаций выросли на 71,9% и достигли 9 008,6 трлн. руб.

Такой значительный рост капитала произошёл по трём группам кредитных организаций: по государственным банкам, по иностранным банкам и по крупным частным банкам. В группе банков, контролируемых государством, рост совокупного капитала обусловлен увеличением трех основных источников капитала: уставного капитала, субординированных кредитов и прибыли. У банков, контролируемых иностранным капиталом, росту собственных средств способствовали увеличение субординированных кредитов и уставного капитала. В группе крупных частных банков увеличение совокупного капитала произошло в результате роста субординированных заимствований.

Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, также имеют тенденцию к повышению за данный период, однако в 2013 и 2014 годах существовали некоторые сложности. За период с 2012 по 2013гг. динамика кредитования определялась главным образом состоянием экономики и спросом предприятий на кредит.

В течение 2014 года темпы прироста кредитов физическим лицам предсказуемо снижались из-за резкого сокращения сегмента необеспеченного потребительского кредитования. Однако высокие процентные ставки постепенно снижались, что дало огромный толчок к кредитованию нефинансовых организаций и физических лиц в 2015 году.

За анализируемый период видна тенденция к увеличению приобретённых банками ценных бумаг, однако эта тенденция ослаблена. В связи с

перераспределением вложений в долевые ценные бумаги, доля банков, контролируемых государством, в совокупных вложениях банков в долевые ценные бумаги уменьшилась с 33,2 до 26,8%. Сократилась также доля банков с участием иностранного капитала – с 15,9 до 11,3%. После относительной стабильности в экономике и банковскому секторе портфель ценных бумаг в балансах кредитных организаций в 2015 году вырос на 21,1%, до 11,8 трлн. руб. (в 2014 году – на 24,3%), а его удельный вес в активах повысился с 12,5 до 14,2%.

Итак, можно сделать вывод о том, что в тяжелой экономической ситуации, активы банковского сектора остаются стабильными, наблюдается рост и дальнейшая перспектива увеличения собственных средств, кредитов и прочих размещенных средств и приобретенных банком ценных бумаг.

Таблица 2

Основные статьи пассивов банковского сектора Российской Федерации [2]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Вклады физических лиц, млрд. руб.	11 871,4	14 251,0	16 957,5	18 552,7	23 219,1
Средства, привлеченные от организаций, млрд. руб.	13 995,7	15 648,2	17 787,0	25 008,1	28 442,1

С 2014 года доступ к зарубежным источникам фондирования для российских банков был ограничен, поэтому данное обстоятельство стимулировало банки к более интенсивному привлечению и использованию внутренних источников. К внутренним источникам относятся вклады физических лиц.

Как можно увидеть из таблицы, рост вкладов физических лиц стремительно растёт с каждым годом. Номинально в 2015 году они выросли на 25%.

Можно сделать вывод, что вклады физических лиц в развитие банковского сектора экономики с каждым годом растёт и имеет тенденции к дальнейшему увеличению.

Суммарный объем средств, привлеченных от организаций, за 2013-2014гг. вырос на 13,7% (на 11,8%) и достиг 17,8 трлн. рублей. Активный рост обусловлен приростом депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц. За период с 2014 по 2015гг. значительный рост привлеченных от организаций средств обусловлен средствами организаций на расчетных и прочих счетах, объем которых увеличился до 8,9 трлн руб.

Итак, проведена оценка макроэкономических показателей деятельности банковского сектора Российской Федерации за 2012-2015гг. и можно сделать выводы о том, что банковский сектор России сохраняет свою необходимую устойчивость и имеет тенденцию к дальнейшему развитию.

*Список использованных источников:*

1. Банковский менеджмент: Учеб. пособие для студ. "Финансы и кредит" / Н.П. Беляцкий, Б.Д. Семенов, С.Д. Вермеенко . – Минск : БГЭУ, 2004 . – 267
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.С. МАЧУЛА

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.М. ЛЕГЕНЬКАЯ

## КАЧЕСТВО РОЗНИЧНОЙ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ – УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

Понятие «конкурентоспособность» является частью более широкого понятия «конкуренция», как единичное и целое. Конкурентоспособность продукта (услуги) и конкурентоспособность банка-производителя взаимосвязаны между собой, так как способность банка конкурировать на рынке напрямую зависит от степени конкурентоспособности услуги, продукта.

Существует несколько подходов к определению понятия конкурентоспособность. Приведем наиболее общее из них: конкурентоспособность – это способность объекта (банка и банковского товара) выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкурентного рынка.

В работах Абаевой Н.П., Белоглазовой Г.Н., Антонова И.Ю., Гордеева В.А., Коваленко В.В. и многих других авторов эта проблема рассматривается как со стороны банка, так и со стороны клиента [1,2,3,4,5]. Проведенные исследование показывает, что многие банки проблеме качества уделяют недостаточно внимания.

При этом современные тенденции в предоставлении розничных банковских услуг, предназначенных для физических лиц, требуют не только активного использования традиционных банковских продуктов, но и внедрения передовых технологий, реализованных в различных методах дистанционного обслуживания, что и определяет актуальность темы исследования. Особую значимость имеет использование информационных преимуществ, в частности, релевантного характера, обеспечивающей возможность интеграции в единые мировые интеграционные пространства.

Информация сегодня – это не просто сообщение, имеющее конкретное содержание, это экономическая категория [6]. Расширение технических возможностей использования информации в механизме обслуживания розничных клиентов банком растет в геометрической прогрессии.

В настоящее время в развитых странах происходит переход от классической филиальной модели банков к модели дистанционного обслуживания. Успехи криптографии позволили разработать надежные и практически бесплатные средства аутентификации и цифровой подписи, благодаря которой создана основа для такого основополагающего для дистанционного банковского обслуживания понятия, как удаленный контракт, т.е. заключение сделки в цифровом виде при отсутствии физического контакта сторон.

Интернет-банкинг или «E-banking» в узком смысле – система управления банковскими счетами клиента с использованием компьютера клиента. В широком смысле – это комплекс средств или технология дистанционного банковского обслуживания, позволяющая вкладчикам банка получать доступ к информации о своих счетах и осуществлять операции по ним, используя Интернет. Как правило, стандартные услуги интернет-банкинга включают выписки по счетам,



предоставление информации по банковским продуктам, заявки на открытие депозитов (а также получение кредитов, банковских карт и т. д.), внутренние переводы на счета данного банка и других и конвертацию средств [2].

Анализ показывает, что скачек в развитии интернет-банкинга в поле российских банков произошел в 2010 г., когда впервые была запущена программа привлечения клиентов по кредитным картам и депозитам через Интернет. На начало 2011 г. насчитывалось около 3,5млн. пользователей имеющимся спектром услуг. Специалисты связывали эту тенденцию с растущим проникновением интернет - технологий в народные массы, а так же с развитием и совершенствованием банковской сферы в целом. В 2016 году согласно аналитическому агентству Marksw Webb Rank and Report был выявлен рейтинг банков по эффективности деятельности в сфере интернет-банкинга.

За период с 1997 по 2016 гг. число российских интернет - пользователей в возрасте от 18 до 64 лет увеличилось в разы и составляет 64,5 % или 35,3 млн. частных лиц. В городах с населением от 100 тысяч человек интернет-банкингом пользуются 68,2% (22,9 млн. человек), что на 2% меньше, чем в 2015 году. Для сравнения, за 2015 год количество пользователей интернет-банкинга увеличилось на 51% по сравнению с показателями 2014 года [7].

Таблица 1

Оценка эффективности деятельности интернет-банкинга коммерческих банков Российской Федерации

Позиция в рейтинге	Банк	Оценка эффективности (0;100 баллов)	Доля интернет-банкинга в прибыли банка, %
1	Промсвязьбанк	79,8	8,2
2	Тинькофф Банк	79,5	7,9
3	Альфа-Банк	78,3	4,1
4	Запсибкомбанк	72,5	3,8
5	МДМ Банк	69,7	4
12	Сбербанк	62,5	3,6
26	Райффайзенбанк	50	3

Вместе с тем, число банков, эффективно функционирующих на этом рынке предоставления услуг, крайне недостаточно. Так, по оценкам аналитического агентства Marksw Webb Rank and Report в 2016 г. в число самых эффективных и прибыльных в данном разрезе вошло только 5 банков. Как видно из таблицы, это: «Промсвязьбанк», «Тинькофф Банк», «Альфа Банк», «Запсибкомбанк», «МДМ Банк».

К основным причинам, сдерживающим использование и развитие применения интернет - технологий, следует отнести: ограниченность круга потенциальных клиентов; проблемы, связанные с пропускной способностью сети; проблемы, связанные с эффективным агрегированием информации; отсутствие проработанной законодательной базы в банковской сфере; нехватка квалифицированных кадров.

Самым трудным вопросом, тормозящим выход банков на Интернет, является безопасность. Речь идет не только о кодировании информации в целях защиты банка данных и об аутентичности клиента, в первую очередь банки заинтересованы в защите своих внутренних систем от хакеров, так как доверие клиентов имеет для банков решающее значение. Исходя из этого, банкам необходимо разрабатывать ряд

мероприятий, направленных на расширение числа реальных пользователей путем преодоления сдерживающих факторов становления технологий дистанционного обслуживания в банковском секторе, поскольку последнее позволяет сократить расходы банка, расширить сеть продаж и повысить имидж кредитных организаций в глазах потенциальных клиентов.

Кроме того, в качестве целевого направления в механизме повышения качества розничной банковской услуги мы видим использование инструментов агрегирования и персонализации, что делает предоставление банковской услуги, во-первых, коммерчески выгодной как для продавца, так и для потребителя. Во-вторых, персонализация будет способствовать реализации услуги, удовлетворяющей потребности и предпочтения клиентов банков, как в реальном, так и в виртуальном мире. По нашему мнению решение проблемы лежит в плоскости системного подхода, что предполагает рассмотрение качества банковской услуги как: средство дифференциации клиентской базы; средство привлечения клиента; средство удержания клиентов; средство воспитания клиента; средство воспитания банка

*Список использованных источников:*

1. Абаева Н.П. Конкурентоспособность банковских услуг: колл. монография / Н. П. Абаева, Л. Т. Хасанова. – У : УлГТУ, 2012. – 118 с.
2. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка учебник: учебник / Г. Н. Белоглазова.— М.: Изд-во Юрайт, 2014. — 422 с.
3. Антонов И. Ю. Перспективы развития различных групп российских банков в условиях консолидации банковской деятельности / Антонов И.Ю. // Банковские услуги. — 2012. — № 7. — 450 с.
4. Гордеев В.А. Модификация конкуренции в РФ (на примере банковского сектора): монография / В.А. Гордеев. – Я: Изд-во ЯГТУ, 2015. – 180 с.
5. Коваленко В.В. Концептуальные основы безопасности банковской деятельности: монография/ В.В. Коваленко. –Изд-во Academic Publishing Germany, 2013. – 81 с.
6. Хабаров В.И., Попова Н. Ю. Банковский маркетинг: учеб. пособие/ В. И. Хабаров, Н. Ю. Попова. – М: Московская финансово-промышленная академия, 2004. -165 с.
7. Аналитическое агентство Marksw Webb Rank and Report [Эл.ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2016/>

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы  
при главе Донецкой Народной Республики»

А.С. МЕЛЬНИКОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.В. ТАРАСОВА

**ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ОЖИДАЕМЫХ КРЕДИТНЫХ УБЫТКОВ  
НА ПРАКТИКЕ**

Требования по обесценению в МСФО (IFRS) 9 основаны на модели ожидаемых кредитных убытков и заменяют собой модель понесенных убытков в МСФО (IAS) 39.

Модель ожидаемых кредитных убытков применяется к долговым инструментам (например, банковские депозиты, займы, долговые ценные бумаги и торговая дебиторская задолженность), отражаемым по амортизированной стоимости или по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, а также к дебиторской задолженности по аренде, активам по договору, обязательствам по предоставлению займов и договорам финансовой гарантии, которые не оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Основной принцип модели ожидаемых кредитных убытков заключается в отражении общей картины ухудшения или улучшения кредитного качества финансовых инструментов. Сумма ожидаемых кредитных убытков, признаваемая в качестве оценочного резерва под убытки или резерва в составе обязательств, зависит от степени ухудшения кредитного качества после первоначального признания. На рис. 1 представлены признания ожидаемых кредитных убытков.

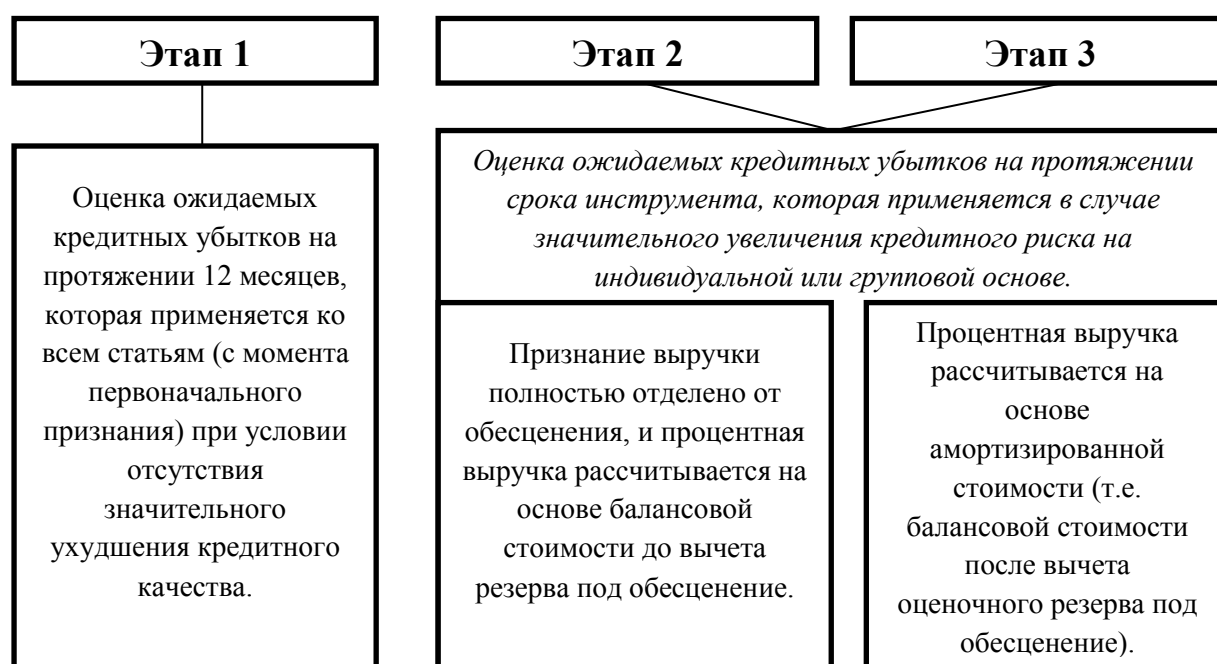


Рис.1. Этапы признания ожидаемых кредитных убытков

Новые требования нацелены на более раннее признание кредитных убытков за счет необходимости отражения оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки на протяжении 12 месяцев для всех статей, подверженных кредитному риску. Кроме того, предполагается, что признание ожидаемых кредитных убытков на протяжении срока инструмента будет происходить раньше и в больших суммах для всех статей, подверженных кредитному риску, по которым наблюдается значительное ухудшение (по сравнению с признанием понесенных убытков на индивидуальной основе согласно МСФО (IAS) 39 в настоящее время). Хотя статьи, подверженные кредитному риску на этапе 3, как проиллюстрировано на рис.1, аналогичны тем, которые согласно МСФО (IAS) 39 считаются индивидуально обесцененными, статьи на этапах 1 и 2 фактически заменят статьи, оцениваемые на коллективной основе согласно МСФО (IAS) 39.

Ожидается, что применение новых требований МСФО (IFRS) 9 по обесценению приведет к увеличению оценочных резервов под кредитные убытки (с

соответствующим уменьшением собственного капитала при первом применении) для многих организаций, в частности, банков и аналогичных финансовых институтов. Однако в зависимости от портфеля и действующей практики увеличение оценочного резерва под убытки будет различным у различных организаций. Вероятно, менее существенным будет влияние на организации, владеющие финансовыми инструментами с более короткими сроками и более высоким качеством. Аналогичным образом, финансовые институты с необеспеченными займами физическим лицам, вероятнее всего, будут затронуты больше, чем институты с обеспеченными займами (например, с ипотекой).

Кроме того, акцент на ожидаемых убытках может привести к большей волатильности сумм ожидаемых кредитных убытков, отражаемых в составе прибыли или убытков, особенно для финансовых институтов. Уровень оценочных резервов под убытки будет увеличиваться по мере прогнозируемого ухудшения экономических условий, и уменьшаться по мере того, как экономические условия будут становиться более благоприятными. Это может усугубиться значительным увеличением оценочных резервов под убытки при переходе финансовых инструментов из категории ожидаемых кредитных убытков на протяжении 12 месяцев в категорию ожидаемых кредитных убытков на протяжении срока инструмента и наоборот.

В результате новых требований потребуются большие оценочные резервы под убытки для банков и аналогичных финансовых институтов, а также для инвесторов в долговые ценные бумаги. При переходе это приведет к уменьшению собственного капитала и повлияет на нормативный капитал. Уровень оценочных резервов также будет более волатильным в будущем по мере изменения прогнозов.

Можно сделать вывод, что применение модели ожидаемых кредитных убытков потребует от многих организаций значительных изменений существующих систем и процедур, а своевременная оценка последствий и планирование станут ключом к успешному внедрению.

*Список использованных источников:*

1. МСФО (IFRS) 9 - финансовые инструменты: признание и оценка. Выбор категории финансовых активов и обязательств. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs90.html>
2. «Применение МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://academyey.com/pdfs/webinar/Webinar\\_FI\\_EY.pdf](https://academyey.com/pdfs/webinar/Webinar_FI_EY.pdf)

*Поступило в редакцию: 06.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.П. ОЧКАНОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## ОЦЕНКА БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Среди всех видов рисков, банковские риски являются в большей степени социально ответственными процессами, так как банки выступают связующим звеном

в экономике, без действенного функционирования которого невозможно поддержание непрерывности процесса общественного воспроизводства. Банковский риск – это вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополученные запланированные доходы или появление дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций [1].

В условиях широты сферы банковской деятельности и многообразия банковских продуктов и услуг, необходимо осуществлять классификацию банковских рисков. В зависимости от определенных критериев, ее можно представить следующим образом (табл.1).

Таблица 1

Классификация банковских рисков

Критерии классификации	Виды банковских рисков
Уровень риска	Риск на макроуровне отношений Риск на микроуровне отношений
Характер банковского продукта, услуг и операций	Кредитный риск Расчетный риск Операционный риск Риск по внебалансовым операциям и др.
Степень обеспечения устойчивости развития банка	Риск несбалансированной ликвидности Процентный риск Риск потери доходности Риск потери конкурентоспособности Риск капитальной базы Риск-менеджмент
Факторы, образующие риск	Внешние риски (политические, экономические и прочие). Внутренние риски (в основной и вспомогательной деятельности, связанные с активами и пассивами банка)
Сфера и масштаб действия риска	Риск, исходящий от страны Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности Риск, исходящий от банковских операций
Время возникновения	Ретроспективные риски Текущие риски Перспективные риски
Степень зависимости от банка	Риск, зависящий от деятельности банка Риск, не зависящий от деятельности банка
Вид банка	Риск специализированного банка Риск отраслевого банка

В случае наступления неблагоприятного события, а именно наступления риска, теряет не только банк, но и его клиенты, разместившие в банке свои денежные средства. Банковские кризисы оказываются при этом более болезненными, чем кризисы производства, поскольку влекут за собой многочисленные финансовые потери участников, связанных друг с другом цепочкой денежно-кредитных обязательств.

Рассмотрим существующую модель риска на примере акционерного общества «Сбербанк России» – ведущего банка России по многим параметрам. В процессе

управления банковскими рисками Сбербанк России выделяет следующие этапы [2]:

- идентификация всех основных рисков, возникающих в деятельности банка;
- анализ идентифицированных рисков и их оценка, расчёт совокупных рисков.

Проведём оценку развития и модернизации существующей модели риска в Сбербанке России в 2015 г. по существенным для банка рискам: кредитному, рыночному, ликвидности, операционному [3]. В управлении и мониторинге кредитного риска в Сбербанке выделяют четыре направления: корпоративные клиенты, частные клиенты, концентрация и кредитный портфель. В целях ограничения и мониторинга кредитного риска корпоративных клиентов в Сбербанке действует система внутренней рейтинговой оценки контрагентов. Крупнейшими отраслями в структуре кредитного портфеля в 2014-2015 гг. являются торговля и услуги с долями 16,3 и 16,2% соответственно. Об эффективности управления кредитным риском в коммерческом банке можно судить по качеству кредитного портфеля. Как видно из таблицы 2, объём просроченной задолженности в 2015 г. снизился как в абсолютном выражении на 27970 млрд. руб., так и в относительном выражении на 1,7%. Таким образом, улучшение качества кредитного портфеля свидетельствует о качественном управлении кредитным риском в банке.

Таблица 2

**Динамика уровня кредитного риска Сбербанка России в 2014–2015 гг.**

Кредиты клиентам с просроченной суммой платежа по основному долгу или процентам	На 01.01.2014		На 01.01.2015	
	Млрд. руб.	% в общем объёме кредитного портфеля банка	Млрд. руб.	% в общем объёме кредитного портфеля банка
С задержкой платежа на срок до 1 мес.	41529	0,8	41494	0,7
С задержкой платежа на срок от 1 до 3 мес.	52309	1,0	30814	0,5
С задержкой платежа на срок более 3 мес.	458732	8,4	452292	7,3
Итого	552570	10,2	524600	8,5

Риск физической ликвидности – это проблемы, связанные с недостаточностью какой-либо валюты для покрытия обязательств банка.

Качество управления риском ликвидности в Сбербанке можно оценить по данным таблицы 3. Таким образом, все нормативы ликвидности в течение 2014 и 2015 гг. соблюдались банком с существенным запасом, то есть можно отметить, что для банка был характерен риск избыточной ликвидности.

Таблица 3

**Выполнение нормативов ликвидности Сбербанком России в 2014–2015 гг.(%)**

Норматив ликвидности	Предельное значение ЦБ РФ	Фактическое значение	
		01.01.14 г.	01.01.15 г
H2	Более 15	82,5	80,6
H3	Более 50	103,0	114,4
H4	Более 120	78,0	73,8

В процессе управления банковскими рисками сталкиваются интересы двух субъектов: центрального банка, задачей которого является стабильность банковской

системы, и коммерческих банков, которые стремятся максимизировать получаемую ими прибыль. Центральный банк устанавливает определенные границы, в рамках которых коммерческие банки могут в полной мере проявлять свою экономическую самостоятельность.

В организационной структуре банка можно выделить элементы, которые непосредственно связаны с риск-менеджментом. Это служба внутреннего контроля, задачей которой является контроль рисков на всех этапах осуществления банковских операций. Также во всех банках существуют Комитет по управлению активами и пассивами и Кредитный комитет, которые собираются с определенной периодичностью и принимают решения, затрагивающие процентный и кредитный риски соответственно.

Исходя из вышесказанного, можем сделать вывод, что банковский риск наиболее болезненный из-за многочисленных финансовых потерь. И только грамотное управление ими позволит снизить риск потерь для банка и повысить эффективность его деятельности.

*Список использованных источников:*

1. Политика Сбербанка по управлению рисками № 1263-р от 28.06.2004 г. <http://www.sberbank.ru>
2. Годовой аналитический отчет Сбербанка России за 2010 год. С. 53–63. <http://www.sberbank.ru>
3. Волкова О.Б. Исследование модели оценки банковского кредитного риска // Вестник Чувашского университета. 2010. № 4. С. 326-334
4. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст] / К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. – Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. –№ 20. – С. 98–103.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.А. РЯБЧЕНКО  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА НА РЫНКЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Одной из основных и достаточно важных функций банковской системы является распределение финансовых ресурсов, которые, в частности, аккумулируются из временно свободных средств субъектов хозяйствования и населения с последующим их размещением в кредитно-инвестиционный процесс с целью получения прибыли. За счет привлеченного капитала покрывается основная часть потребностей банковского учреждения, поэтому осуществление депозитных операций – это одна из основ деятельности банка. Для реализации эффективной депозитной политики банка нужно обеспечить его необходимыми объемами привлеченных ресурсов. Именно

поэтому актуально грамотно разработать и эффективно реализовать его депозитную политику.

Проблемы банковской системы, в частности ресурсной политики коммерческих банков, исследовались в теоретических и практических работах ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов: Г.Г. Коробовой, О.И. Лаврушина, Г.Н. Белоглазовой, Э.Гилла, Дж.Эдвина, Б.Эдрадса, Дж.Розмари, Р. Котлера, и др.

Привлеченные ресурсы – это денежные средства, привлеченные в результате пассивных операций банков по мобилизации денежных средств юридических и физических лиц, которые они привлекают для выполнения своей активной деятельности на определенные сроки и под определенные проценты.

Необходимость управления привлеченными ресурсами объясняется их значимостью в деятельности банка. От объема, структуры и цены привлечения ресурсов зависят возможности банка поддерживать свою ликвидность и получать доходы и прибыль в требуемом объеме. Управление пассивами на макроуровне в целях поддержания ликвидности банковской системы в целом осуществляет Банк России, а на микроуровне – коммерческие банки в целях получения максимальной прибыли и обеспечения ликвидности самого банка. Для регулирования деятельности банков по формированию их ресурсного потенциала Центральный Банк России может использовать административные и экономические методы управления. Управление привлеченными ресурсами на микроуровне может осуществляться ценовыми и неценовыми методами.

Для анализа депозитов банка нами обобщены показатели, с помощью которых можно проанализировать привлеченные ресурсы банка, они сгруппированные в разрезе срочных депозитов и депозитов до востребования.

Анализ показал, что структура привлеченных ресурсов коммерческих банков России по состоянию на начало 2016 г. неоднородна. Депозитные ресурсы сформированы в основном за счет привлечения средств физических лиц и составляют 16398 млрд. руб. Наименьшую долю занимают выпущенные сертификаты – 574 млрд. руб. Недепозитные источники привлеченных средств формируются в основном за счет облигаций и составляют 1266 млрд. руб.

Обязательным условием нормальной работы банков является наличие систем поддержки, то есть создание фонда гарантирования вкладов физических лиц, который:

1. Обеспечивает финансовую поддержку банков, оказывающихся в трудных финансовых ситуациях, на грани неплатежеспособности;
2. Защищает вкладчиков от полной потери их сбережений путем выплаты страхового возмещения по вкладам.

Что касается РФ, то основой системы страхования вкладов физических лиц является закон, утвержденный Федеральным Собранием осенью 2003 года № 177 «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», который определяет основные механизмы создания, финансирования и управления системой страхования вкладов [1]. Финансовой основой системы страхования вкладов является фонд обязательного страхования вкладов. За 2014 год фонд уменьшился и по состоянию на начало 2014 года составил 168,1 млрд. руб. На эту же дату размер источников Фонда составил 114,2 млрд. руб. (68,0 %), капитализированная прибыль – 45,1 млрд. руб. (26,8 %), имущественный взнос Российской Федерации – 8,8 млрд. руб. (5,2 %) [3].



Проблема формирования финансовых ресурсов для коммерческих банков имеет гораздо большее значение, чем для любых иных хозяйствующих субъектов. Анализ свидетельствует, что суммы вкладов (депозитов) имеют тенденцию к понижению, как в национальной, так и в иностранной валюте, что вызвано различного рода проблемами. Это свидетельствует о том, что снижение темпов экономического роста России за 2013-2015 года, и стремительная рублевая девальвация в 2014 году имели, в принципе, отличные для финансовой системы страны характеристики. Если прошлые финансово-экономические проблемы были вызваны внешнеэкономическими факторами, то в современных условиях немаловажную роль сыграли внутриэкономические проблемы, такие как: снижение темпов экономического роста; повышение показателей инфляции; снижение инвестиций, что и повлекло за собой нивелирование повышения производительности труда.

Несмотря на проблемы, существующие в системе страхования вкладов в России, которые необходимо устранять в ближайшее время, у нее наблюдаются и перспективы. Число и суммы вкладов денежных средств физических лиц в банки увеличивается с каждым годом. На начало 2016 г. объем средств населения в банках России увеличился: если в 2011 году он был равен 7909 млрд. руб., то в 2016 году – 16347 млрд. руб., т.е. прирост составил 8437 млрд. руб. Это свидетельствует о том, что население Российской Федерации с каждым годом все больше доверяет банкам свои денежные сбережения. Граждане выбирают для открытия своих вкладов банки, являющиеся участниками системы страхования вкладов, которая постепенно начинает укреплять доверие российских граждан к кредитным организациям, способствуя тем самым притоку денежных сбережений в банки [2].

Для более успешного функционирования коммерческого банка, повышения его платежеспособности и ликвидности необходимо уделять внимание целесообразному формированию и регулированию его пассивов, благодаря которым формируются ресурсы банка.

К основным направлениям совершенствования управления, привлеченными ресурсами банка и эффективности функционирования банковского капитала можно отнести:

- поддержание соотношения между собственными и привлеченными ресурсами;
- повышение доверия населения и экономических субъектов к банковской системе;
- недопущение доминирования в структуре привлеченных средств крупных межбанковских кредитов;
- увеличение прозрачности структуры собственных ресурсов банка и внесение с этой целью необходимых изменений в нормативно-правовую базу;
- стабилизацию экономической ситуации в России с целью улучшения климата в банковской деятельности и на всем финансовом рынке.

Таким образом, можно отметить, что банковская система значительно подвержена кризисным явлениям, которые могут касаться не только финансово-устойчивых банков, но и их клиентов. И если вовремя выявить причины, которые влияют на дисбаланс работы банка, то можно в кратчайшие сроки предотвратить негативные последствия банковских рисков и стабилизировать и повысить эффективность не только отдельных банков, но и всей банковской системы.

*Список использованных источников:*

1. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О страховании

вкладов физических лиц в банках Российской Федерации"

2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Структура депозитов, кредитов и прочих привлеченных кредитными организациями средств. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin32gc.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32gc.htm)
3. Данные о суммах средств юридических и физических лиц, привлеченных путем выпуска кредитными организациями векселей. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-2-5\\_16.htm&pid=pdko\\_sub&sid=dsofpko](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-5_16.htm&pid=pdko_sub&sid=dsofpko)
4. Агентство по страхованию вкладов России. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.asv.org.ru/agency/annual/2013/pages/page1\\_4.html?sphrase\\_id=38155](http://www.asv.org.ru/agency/annual/2013/pages/page1_4.html?sphrase_id=38155)

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Л.В. САМОЙЛОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.А. БЛАЖЕВИЧ

## ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Жилищная проблема в Российской Федерации, обострившаяся в условиях рыночной экономики, повышает потребность в новых научных подходах к ее решению. Важным изменением государственной жилищной политики стала ориентация на развитие ипотечного кредитования. Тем самым государственная жилищная политика приобрела существенно большую социальную базу, поскольку благодаря ипотеке улучшение жилищных условий станет возможным для широких слоев населения, и, прежде всего среднего класса.

Рыночная экономика предполагает совершенствование банковской системы, которая должна быть адекватна потребностям рыночного хозяйства. Ипотечное кредитование является одним из перспективных направлений развития банковского кредитования, поскольку ипотека представляет собой важнейший инструмент, усиливающий обеспечение кредита. Особое значение этот момент имеет для Российской Федерации, экономика которой, как известно, отличается высокой степенью риска и неопределенности. Обеспеченные же кредиты, по сравнению с бланковыми, являются более безопасными для банков, так как при их невозврате банк реализует залог и возвращает свои средства. Таким образом, ипотечное кредитование имеет большое значение непосредственно для функционирования, повышения стабильности и эффективности банковской системы страны [1].

Развитие системы ипотечного кредитования будет способствовать формированию более цивилизованной, устойчивой банковской системы

В связи с вышеизложенным, исследование механизма ипотечного кредитования на сегодняшний день, достаточно актуально. Ведь помимо экономической роли, ипотечное кредитование выполняет еще немало важных социальных функций.

Целью исследования является раскрытие проблем ипотечного кредитования в Российской Федерации и поиск путей их преодоления.

Вопросы ипотечного кредитования изучали такие исследователи, как А.И. Архипов, В.З. Баликоев, В.И. Видяпин, Е.Ф. Борисов, А.Г. Грязнова, И.В. Липсиц, А. А. Кочетков, Б.И. Соколов и другие.

Главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования – создать эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов. Развитие указанной системы позволит: увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения; активизировать рынок жилья; вовлечь в реальный экономический оборот приватизированное жилье; привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы; оживить экономику страны в целом.

В настоящее время развитие жилищной ипотеки в Российской Федерации сдерживается следующими основными факторами:

- высокие расходы на оформление жилья в кредит;
- проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему. Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее актуальной для развития системы ипотечного кредитования в России. Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере своей ликвидности.
- психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения – нежелание жить в долг;
- проблема поступления инвестиций в жилищную сферу, основным препятствием являются высокие финансовые риски, которые можно разделить на риск нереализации построенного жилья и строительные риски [2].

Совершенствование ипотечного кредитования является одной из важнейших задач, которая стоит перед правительством Российской Федерации, руководством регионов и многочисленными кредитными организациями, которые работают на данном рынке.

Проанализировав статьи нескольких учёных-экономистов, мы предлагаем следующие основные рекомендации по совершенствованию ипотечного кредитования [3]:

- 1) снизить процентную ставку по ипотечному кредиту, что позволит вовлечь в ипотеку значительные слои населения с различным уровнем дохода (в Европе: 4-6%; в Российской Федерации: 12-15%);
- 2) внедрить в практику ипотечное кредитование с использованием договора купли-продажи квартир в рассрочку, предполагающее фактическую реализацию квартиры с рассрочкой оформления в собственность;
- 3) решить проблему значительного первоначального взноса можно путем внесения в качестве первоначального взноса итоговой суммы по срочному депозиту;
- 4) снизить задолженность по ипотечным кредитам, путем предоставления банком

помощи в управлении денежными средствами заемщика. Клиент, вкладывая свои временно свободные денежные средства, получает возможность расплачиваться доходами, полученными от проводимых с ними операций банком на рынке ценных бумаг, по ипотечному кредиту. Банк же за данный вид операций получает, во-первых, определенный комиссионный процент, а во-вторых, гарантию внесения заемщиком ипотечных выплат. Доход от проводимых операций с денежными средствами клиента будет моментально поступать на его электронный счет, и списываться в счет погашения задолженности по ипотечному кредиту. Клиент через установленный срок сможет снять со счета только денежные средства, вложенные изначально, так как списание доходных средств будет происходить сразу при зачислении в целях погашения ипотечного кредита.

- 5) ввести, во-первых, отлажено действующую систему взаимосвязей между отделениями на основе информационно-программного обеспечения, во-вторых, снизить текучесть кадров путем введения различных мотиваций и поощрений, например, предоставление льготного ипотечного кредита сотрудникам банка.
- б) одним из перспективных направлений развития ипотечного кредитования в настоящее время является малоэтажное строительство эконом класса. Незрелость этого направления обусловлена тем, что данное направление является менее рентабельным, чем многоэтажное строительство, и застройщики пытаются получить больший уровень доходности за счет реализации дорогостоящих проектов.

Благодаря данным рекомендациям у коммерческих банков появится возможность усовершенствовать не только ипотечное кредитование, но и увеличить доход банка благодаря введению новых операций и повысить спрос на ипотечном рынке.

*Список использованных источников:*

1. Банки и банковские операции [Текст] : учеб / Под ред. Жукова Е. Ф. – М.: 2009г. – 491 с. – С.23
2. Егоров С. Е. О состоянии банковской системы и путях ее укрепления. [Текст]: журнал //Деньги и кредит. – №4, 2009г. – С.14
3. Кесельман Г. М. Ипотечное жилищное кредитование: состояние и перспективы. [Текст]: журнал //Деньги и кредит – №9, 2000г. – С.14

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.П. ТРУСКАЛО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.И. КАРПОВА

## УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Коммерческий банк, как и любой субъект предпринимательства, действующий в условиях рыночной экономики, при осуществлении своей деятельности нацелен на получение максимальной прибыли. Однако помимо того, что деятельность банка

подвергается влиянию общих рисков, свойственных субъектам предпринимательства, для него характерны риски, вытекающие из специфики его деятельности. Поэтому совершенствование механизма управления банковскими рисками является одной из актуальных проблем банковского сектора.

В экономической литературе и на практике термин «риск» используется достаточно часто, поэтому оценив различные мнения экономистов и законодательную базу предложено собственное понимание банковского риска, как присущей банковской деятельности вероятности наступления или не наступления события, которое повлечет за собой неблагоприятные последствия в виде потерь и (или) ухудшения ликвидности, либо приведет к получению более высокого дохода.

В экономической литературе встречается большое количество различных подходов к классификации банковских рисков. Согласно указаниям Центрального банка можно выделить 10 групп рисков: кредитный, страновой, рыночный, фондовый, валютный, процентный, ликвидности, правовой, риск потери деловой репутации и стратегический [1]. Предложенная классификация не может быть использована, так как для практического применения необходима более подробная классификация с выделением групп и подгрупп риска. Таким образом, проанализировав имеющийся опыт экономистов и законодательную базу, представлена классификация, проходящая в несколько этапов. На первом этапе в основу классификации положено деление рисков на внутренние и внешние, что позволяет банку контролировать факторы их возникновения. На втором этапе происходит классификация в зависимости от времени возникновения риска. Третий этап определяет величину рисков. Разработанная классификация является актуальной, так как банковские риски отличаются разнообразием и сложной структурой, в результате чего для определения одного риска используется набор других.

Деятельность банков сопровождается значительным количеством рисков, которыми необходимо управлять, однако существует ряд проблем, с которыми они могут столкнуться. К ним относят необходимость обеспечения прозрачности банков. С этой целью представляется необходимым стимулировать повышение прозрачности за счет определения на законодательном уровне обязательной к раскрытию информации.

Среди актуальных проблем также выделяют отсутствие (недостаток) доверия к российским рейтинговым агентствам. В настоящее время действует несколько национальных рейтинговых агентств, которые, не могут конкурировать с международными. Для повышения прозрачности российского банковского сектора и одновременно проведения внешней профессиональной оценки риска целесообразно создание государственного рейтингового агентства [2].

К наиболее распространенным проблемам управления кредитным риском в банке можно отнести: обобщенный характер методик, не в полной мере учитываемые принципы управления риском, недостоверную оценку финансового состояния заемщика, а также не совершенные технологии формирования резервов на возможные потери по активным операциям.

Одной из сложнейших проблем для российских банков является выявление и оценка операционных рисков. Прежде всего, среди проблем управления операционным риском выделяют отсутствие средств идентификации, контроля и мониторинга рисков, а также отсутствие в крупных банках моделей бизнес-процессов учреждения.

К проблемам управления совокупным рыночным риском можно отнести невозможность использования готовых западных решений для оценки рисков из-за специфики российского рынка, а также, отсутствие нормативного регулирования процентного риска, принимаемого банками. Следует отметить, что Банком России нормативно не установлены стандарты оценки процентного риска, за исключением рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению процентных ставок. Коммерческие банки в этих условиях самостоятельно определяют как метод оценки риска, так и его конкретные параметры [3].

Как уже было отмечено, кредитные риски являются одними из основных в банковской деятельности, поэтому оптимизация кредитных процессов является ключевым моментом в разработке рекомендаций по снижению риска. С целью снижения риска целесообразно: выявление ошибок подразделений банка, с целью их устранения; мотивирование специалистов к разработке и апробации новых методик анализа; определение степени риска при помощи количественного показателя; сокращение объема заключения риск-менеджера путем исключения описательной части; использование при анализе первичной документации и прямое общение с экономическим отделом и бухгалтерией заемщика; ужесточение контроля за кредитным риском.

На сегодняшний день банковская система подвержена операционному риску, в частности из-за ошибочных действий человека во время использования автоматизированных систем при выполнении стандартных процедур. Основным направлением с точки зрения минимизации является максимальная автоматизация процессов управления и контроль информации на стадиях ввода и вывода данных в автоматизированную банковскую систему. Также банкам следует обратить внимание на обеспечение безопасности прохождения безналичных расчетов.

Современная деятельность кредитных организаций сопровождается использованием различных банковских инструментов, среди которых находятся и банковские пластиковые карты. Для того, что бы комиссия за выпуск карты уплачивалась клиентами в обязательном порядке, ее необходимо взимать отдельно. В целях минимизации задолженности по картам банку следует разработать ступенчатую систему мер воздействия (рассылку писем, вызов в банк, лишение льгот по прочим услугам) и действий самого банка (усиление контроля, ограничение операций).

Рекомендации по снижению совокупного рыночного риска разработанные в соответствии с Письмом Банка России включают: установление лимитов позиций, открываемых по финансовым инструментам; организацию аналитической работы и осуществление подготовки аналитических документов; анализ используемых методов измерения рисков в вопросе актуальности и эффективности их применения [1].

Снижению рисков ликвидности в банковском секторе может способствовать оптимизация привлеченных и размещенных ресурсов по суммам и срокам, а так же дальнейшее развитие системы рефинансирования, направленное на расширение возможности для малых и средних банков получать кредиты под залог нерыночных активов. Кроме того, так как условием доступа к кредитам Банка России является выполнение обязательных резервных требований, для малых и средних банков могли бы быть установлены льготы в зависимости от размера этих нормативов [4].

Таким образом, несмотря на значительную подверженность банковской системы различного рода рискам, они подлежат управлению. Это представляется возможным

за счет действий самих кредитных организаций, направленных на собственную систему управления банковскими рисками и Центрального банка, разработанные законы и положения которого направлены на минимизацию банковских рисков в целом по стране. Сокращение рисков в банках возможно как с помощью тщательного соблюдения законодательства, так и с помощью внедрения различных методов и способов воздействия на риск.

*Список использованных источников:*

1. Российская Федерация. Письмо Банка России от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках».
2. Мешкова Е. И. Нормативное регулирование рисков банковского сектора: проблемы и основные задачи / Е. И. Мешкова. // Вестник Финансового университета. – 2014. – №1. – С. 82–90.
3. Ульянова М. В. Управление рыночным риском / М.В. Ульянова// Молодой ученый. – 2014. – №21.2. – С. 99-102.
4. Воеводская П.О. Направления развития регулирования рисков российского банковского сектора / П.О. Воеводская// Экономические науки. - 2014. - № 9 (118). - С. 117-122.

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. ЛЮБАРСКАЯ

Научный руководитель

к.э.н., доцент О.А. ШАКУРА

### СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Потребность и актуальность страхования вытекают из условий человеческой жизни и хозяйствования, что невозможно без форс-мажора - обстоятельств непреодолимой силы, которые требуют непредвиденных расходов.

Страхование – это специальный вид экономических отношений, обеспечивающий страховую защиту людей и их бизнес-структуры от различного рода опасностей.

Актуальность данной темы заключается в том, что страхование служит мощным фактором положительного воздействия на экономику. Оно превратилось в универсальное средство по защите имущественных интересов, как физических, так и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых и уплачиваемых ими страховых взносов.

Рискованный характер общественного производства - главная причина беспокойства каждого собственника имущества и товаро-производителя за свое материальное благополучие. На этой почве закономерно возникла идея возмещения материального ущерба путем солидарной его раскладки между заинтересованными владельцами имущества. Если бы каждый отдельно взятый собственник попытался возместить ущерб за свой счет, то он был бы вынужден создавать материальные или денежные резервы, равные по величине стоимости своего имущества, что естественно, разорительно.

Основной ролью страхования является повышение социальной защищённости населения путём выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объёма пенсий, за счёт выплат рент (аннуитетов), а так же обеспечения населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое. В свою очередь, высокая социальная защищённость населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что можно считать политической составляющей развития страхования.

В настоящий момент в России действует несколько страховых ассоциаций и союзов, объединяющих страховые компании в основном по географическому признаку, главным из которых является Всероссийский Союз Страховщиков (ВСС). Проблемы развития страхования в России исследуются и обсуждаются широким кругом учёных: профессиональных страховщиков и экономистов. Можно говорить о том, что проблематика Российского страхования проработана достаточно глубоко. Более того, наблюдается определённое единство мнений относительно способов решения этих проблем. Однако различные учёные по-разному расставляют акценты, отдавая приоритет решению той или иной обозначенной проблемы, при этом сходясь



во мнении, что лишь комплексное решение всех этих проблем позволит развиваться страховой системе России.

В России за последние годы несколько изменился экономический уклад жизни населения и государства в целом. Появился целый ряд собственников: предприниматели, коммерсанты, бизнесмены. Обладание собственностью и деньгами позволяет не только пользоваться дополнительными благами, например, жить в роскошных домах, отдыхать за границей, путешествовать по всему миру, но и связано с большим риском случайного повреждения или гибели имущества, заболевания, смерти или финансовых потерь. В таких случаях страхование служит наилучшим способом защиты имущественных интересов всех категорий граждан и хозяйствующих субъектов на страховом рынке России.

Известно, что любые кризисные явления несут с собой не только проблемы, но и открывают перспективы, помогают перестроиться и продолжить работу по-иному. Из последнего кризиса страховая отрасль вышла обновленной. Появление новых экономических условий побуждают клиентов анализировать. Так же произошли перемены в поведении страхователей. Появились тщательное отношение к выбору поставщика страховых услуг, внимательная оценка не только тарифа, но и качества сервиса.

В 2010 году начинает медленными темпами восстанавливаться после кризиса страховой рынок России. И уже через несколько лет исследователи замечают потенциал в его развитии. В этот период начинают появляться предпосылки для восстановления инвестиционной привлекательности, для хорошего и качественного развития страхового рынка.

Исходя из этого, выделились три тенденции, которые проявились на рынке страхования России. Это начало восстановления рынка, усиление роли государства и структурные изменения.

Восстановление российской экономики положительным образом отразилось на росте спроса на продукты страхования отличным от страхования жизни. Росту рынка страхования жизни способствовало увеличение объемов кредитования. Выросли ВВП страны 4,3%, расходы населения на потребление – на 6,4%, инвестиции в основной капитал – на 6%, промышленное производство – на 4,7%. В первой половине 2012 года замедлился рост рынка страхования автокаско. Этому поспособствовало стагнирование доходов состоятельных групп населения. Хотя уже на тот период можно было говорить об улучшении доходов состоятельных граждан, так как наблюдается рост, который был связан с оживлением экономики страны. Для страховщиков самым сложным оказался 2013 год, как с точки зрения рентабельности, так и с точки зрения перспектив развития. К прямому росту расходов страховщиков (судебные издержки, дополнительные выплаты по суду) и косвенному стимулированию роста средней страховой выплаты привели распространение на страхование закона «О защите прав потребителей», а также принятие страховых постановлений Пленума Верховного Суда.

Если говорить о дальнейшем развитии страхового рынка России, то спада в российской экономике и на страховом рынке наблюдаться не будет. По прогнозам специалистов, ожидается оживление экономического роста России, связанного с восстановлением пострадавших от кризиса отраслей и последующего наверстывания упущенного роста. Происходящая ситуация в мире будет способствовать развитию экономики России.

Еще одним фактором, который улучшит экономическое положение страны, станет рост мирового спроса на продовольствие. Благодаря наращиванию экспорта зерна в России улучшится положение дел, как в сельском хозяйстве, так и в экономике страны в целом. Повышению привлекательности инвестиций российской экономике станет спрос на российский экспорт, который будет укреплять рубль. Исходя из этого, ожидается активное возвращение инвестиционного капитала в Россию. Он будет стимулировать восстановление российской экономике после спада. Данные факторы приведут к росту доходов населения и капитала у предприятий, а также повышению их имущественной базы, наличию денег и необходимости страховать.

Несмотря на свое интенсивное развитие на страховом рынке на сегодняшний день существует ряд проблем. Такими проблемами являются: слабый рост спроса на продукты, низкое качество выполнения обязательств по договорам страхования, недоверие страхователей страховщикам и страхованию в целом, недостаточная страховая культура и страховая грамотность в обществе, недостаточное количество инноваций в продуктах и услугах, высокая концентрация, короткие горизонты планирования страховщиков, наличие ряда регуляторных препятствий и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок страхования в России активно растет при избытке денег у населения и предприятий, и быстро уменьшается при сокращении прибылей и доходов. А также характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра.

*Список использованных источников:*

1. Беспалова О. В. Современное состояние страхового рынка Российской Федерации. – М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Пастухов Б.И. Современное состояние страхового рынка и пути выхода из кризиса. – М.: Финансы, 2010
3. Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: Учебное пособие.— М.: ИНФРА-М, 2010

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
Ю.В. СЕРГАЧЕВА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Н.В. АЛЕКСЕЕНКО

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

В современных условиях развитие страхового бизнеса становится одним из стратегических направлений социально-экономической политики государства, поскольку страховая отрасль вносит существенный вклад в экономический рост и призвана обеспечить высокий уровень активности.

Эффективное функционирование и поступательное развитие страховой системы

во многом зависит от многообразия и гармоничного взаимодействия субъектов страхового дела.

В нынешнем году новой реальностью для страховых компаний стало замедление роста рынка на фоне ухудшения макроэкономической ситуации в стране. Экономический спад негативно влияет на такие факторы развития страхового рынка, как покупательная способность населения, объем кредитования и активность на рынке продаж автомобилей. В текущих неблагоприятных условиях руководители сосредотачивают свое внимание на сохранении рентабельности страховых компаний, фокусируясь в основном на сокращении различных статей расходов, в том числе за счет улучшения качества портфеля, и удерживая паузу в аспектах его наращивания, особенно в заведомо убыточных регионах. Законодательные изменения действуют на российский страховой рынок по-разному. С одной стороны, распространение действия Закона о защите прав потребителей на страховую отрасль и повышение лимитов по ОСАГО влекут за собой значительное увеличение уровня убыточности автострахования. Причинами такого существенного увеличения убыточности служат не только обоснованно заявленные страховые случаи, но и страховое мошенничество, а также высокие судебные расходы. Законодательные изменения действуют на российский страховой рынок по-разному. С одной стороны, распространение действия Закона о защите прав потребителей на страховую отрасль и повышение лимитов по ОСАГО влекут за собой значительное увеличение уровня убыточности автострахования. Причинами такого существенного увеличения убыточности служат не только обоснованно заявленные страховые случаи, но и страховое мошенничество, а также высокие судебные расходы. Данные факторы оказывают дополнительную нагрузку на страховщиков и заставляют их принимать такие меры, как повышение тарифов и ограничение продаж. С другой стороны, увеличение лимитов ОСАГО приводит к увеличению тарифов, что позволяет смягчить рост уровня убыточности.

Сегодня в России страховщики предоставляют клиентам не более 30-40 страховых продуктов, в то время как в развитых странах - более 300 видов. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, страхование должно способствовать формированию эффективной пенсионной системы, совершенствованию управления рисками финансовых рынков, развитию малого и среднего бизнеса, защите прав страхователей [1].

Для получения более точных результатов о реальном состоянии отечественного страхового рынка необходимы комплексные и независимые исследования потребностей в страховых услугах в масштабах страны. Нужны современные маркетинговые методики и разработки для определения существующих и перспективных рыночных сегментов. Требуется разработка прогнозных сценариев развития страховой отрасли на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

Основными проблемами функционирования страхового рынка являются:

- высокий уровень диспропорции между объемами страховых премий (по сравнению со страховыми компаниями западных стран, с более сопоставимыми объемами премий);

- отечественные страховые компании существенно проигрывают иностранным страховщикам в конкурентоспособности, в виду более низкого уровня капитализации;

- либерализация экономики в русле глобальных тенденций меняет ориентиры контроля за функционированием ряда предприятий и организаций, которые в режиме

саморегулирования должны обеспечивать снижение рисков своего функционирования, в том числе путем применения тех или иных форм добровольного страхования;

- низкий уровень страховой культуры и гражданской ответственности ряда руководителей приводит к тому, что они экономят на страховании рисков (это, в частности, касается страхования рисков строительно-монтажных работ), что нередко приводит к значительному ущербу;

- низкий уровень доходов значительной части населения, что не способствует развитию форм долгосрочного страхования жизни - одной из наиболее распространенных форм страхования в развитых странах;

- низкий уровень страховой культуры населения, распространенность установок недоверия к деятельности страховых компаний [2].

Развитие страхования невозможно без высокого качества страховых услуг и страховых взаимоотношений, что предполагает целый комплекс решений по реформированию действующей системы страхования, ее укреплению и устранению неэффективных элементов, применению инновационных методов управления всеми составляющими страховых отношений.

Так, требует совершенствования система возмещения ущерба, разработки новых подходов к определению ущерба и условиям осуществления страховых выплат. Качество выплат по договору страхования в значительной степени определяет качество страховой услуги.

Другим направлением повышения качества страховых отношений является укрепление позиций самих страхователей, особенно в части защиты прав потребителей страховых услуг через совершенствование деятельности судов общей юрисдикции, третейских судов, создание организаций по защите прав потребителей финансовых услуг, основанной на деятельности омбудсменов.

Повышению качества страховых услуг и страховых отношений, также будет способствовать развитие страхового образования.

Перспективы развития страхования в России напрямую зависят от возможности более активного участия государства в функционировании страховой отрасли, например, в отношении использования механизмов субсидирования малообеспеченных граждан на приобретение страховой защиты и разработки региональных программ по страхованию с учетом потребностей, особенностей и специфики экономической политики, проводимой в субъектах РФ.

Подобный подход к регулированию страховых процессов, будет иметь положительное влияние на рост потребности населения в добровольных видах страхования.

Согласно концепции социально-экономического развития Российской Федерации, объем премий должен увеличиться к 2020 году до 3,65 трлн. рублей, выплат – до 1,84 трлн. рублей, доля страхования в ВВП – до 3,5%, предусматривает увеличение и доли добровольных видов страхования. Предлагается изменить систему оценки платежеспособности и формирования резервов страховых компаний, согласно которой будут учитываться не только виды страхования и принимаемые риски, но и длительность работы страховщика. Также предлагается вместо стабилизационных резервов ввести обязательное формирование резерва не истекшего риска. При этом регулятор может корректировать методы расчета или тарифы компаний. [3].

Подводя итоги, можно говорить о том, что важнейшими задачами для развития

рынка страховых услуг в России, являются повышение уровня капитализации страховых компаний, повышение инвестиционной привлекательности российских страховых компаний, улучшение качества страховых услуг, повышение страховой культуры населения.

*Список использованных источников:*

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/fcp/ras\\_p\\_2008\\_N1662\\_red\\_08.08.2009](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/fcp/ras_p_2008_N1662_red_08.08.2009)
2. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aup.ru>
3. Нестратегическое развитие /Страхование сегодня/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/85634/>

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.Н. ТУЗОВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент О.А. ШАКУРА

**СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ  
КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ  
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Развитие предпринимательства в России создаёт предпосылки для процветания страхового бизнеса, обе эти структуры в процессе своей деятельности находятся в тесной зависимости друг от друга. Актуальность данной темы заключается в том, что важнейшим способом, призванным обеспечить эффективную защиту интересов предпринимателя в ходе его деятельности, является страхование. Страхование в предпринимательской деятельности положительно воздействует на развитие экономики в целом и на каждом предприятии в отдельности.

Проблемой страхования предпринимательских рисков занимались многие отечественные и зарубежные экономисты, такие, как Шахов В.В., Никитина Т.В., Архипов А.П., Базилевич В.Д., Щербаков В.А. и др.

Целью данной работы является исследование проблем и предпосылок развития страхования предпринимательских рисков.

В связи с текущим состоянием экономики в Российской Федерации увеличивается доля убыточных предприятий. В январе 2016 года она выросла по сравнению с январем прошлого года на 1,5 процентного пункта - до 37,6%. Прибыль суммарным объемом 988,7 млрд рублей получили 29,8 тыс. предприятий, убытки на 636,7 млрд рублей понесли 18 тыс. предприятий, по данным Росстата. Эти расчеты не учитывают малый бизнес, банки, страховые компании и бюджетные учреждения. В таблице1 можно подробнее посмотреть долю убыточных предприятий по каждой отрасли.

Таблица 1

Доля убыточных предприятий России по отраслям за 2015-2016гг. (%)

Отрасль экономики	2015г.	2016г.
Трубопроводный транспорт	10.5	14.8
Сельское хозяйство	18.9	17.4
Рыболовство	18.9	20.4
Торговля и ремонт	21.5	23.2
Связь	30.6	28.2
Добыча нефти и газа	31.9	29.3
Обрабатывающее производство	30.4	30.4
Строительство	32.5	32.1
Научные исследования	34.1	33.8
Железнодорожный транспорт	30.7	34
Недвижимость, аренда	35.5	35.3
Добыча полезных ископаемых	40.7	38.6
Эксплуатация жилого фонда	41.1	39
Транспорт и связь	43.8	42.1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	46.8	45.5
Прочий сухопутный транспорт	55.6	53.7

Таким образом, мы видим, что убыточные предприятия занимают весомую долю в экономике государства. Исправить ситуацию можно применяя страхование предпринимательских рисков, которое покрыло бы расходы по чистым рискам и дало предприятиям возможность оставаться на плаву.

Страхование предпринимательских рисков – это подотрасль имущественного страхования, которая предусматривает возмещение предпринимателю понесенных им убытков или неполученных ожидаемых доходов от застрахованной предпринимательской деятельности в случаях нарушения обязательств его контрагентами или изменения условий этой деятельности по не зависящим от него обстоятельствам. Страхование предпринимательских рисков выделено по существу новым Гражданским кодексом РФ в отдельную подотрасль (вид страховой деятельности) имущественного страхования. Оно заменило страхование финансовых рисков.

Роль страхования предпринимательских рисков как одного из важного элемента инфраструктуры рынка достаточно велика. Этот вид страхования обеспечивает предприятию такие условия, в которых неблагоприятные обстоятельства не влияют на его финансовое состояние. Страхование предпринимательских рисков занимает промежуточное положение между страхованием имущества и страхованием ответственности, объединяя некоторые их черты.

Для российских предприятий, независимо от их формы собственности и сфер деятельности, наиболее типичными являются следующие предпринимательские риски:

- возможная утрата (гибель), недостача или повреждение основных, или оборотных средств предприятия;
- возникновение гражданской ответственности предприятия по обязательствам,

возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц или окружающей природной среде;

- возможные убытки или неполучение ожидаемой прибыли из-за изменения условий функционирования предприятия по не зависящим от него обстоятельствам;
- нарушения своих обязательств контрагентами, партнерами и прочее.

Причем, страхование первых из перечисленных рисков достаточно полно представлено на российском страховом рынке, а вот страхование риска нарушения своих обязательств контрагентами и партнерами долгое время только декларировалось страховыми компаниями, несмотря на огромную востребованность данного продукта.

Слабое развитие страхования предпринимательских рисков объясняется различными причинами:

- на заре развития страхового рынка России страховые компании не обладали ни достаточной финансовой мощностью, ни необходимым опытом работы;
- низкая активность потенциальных страхователей-предпринимателей в стремлении застраховать свои возможные риски, отсутствие стабильного спроса на данный продукт;
- недостаточное количество страховых организаций, оказывающие услуги страхования предпринимательских рисков, неготовность многих страховщиков специализироваться на страховании предпринимательских рисков. Страховщикам довольно сложно оценить степень риска из-за отсутствия накопленной статистики, непрозрачности части финансовых потоков потенциальных страхователей и общих рисков, вызванных текущим состоянием экономики.

Применение этих видов страхования в России затруднено в том числе из-за необходимости лицензирования правил и ограничений на некоторые виды страхования.

В России страхование предпринимательских рисков предлагают следующие компании:

- ВТБ Страхование (страхование финансового лизинга, неисполнения договорных обязательств и от перерывов в производстве);
- страховая группа МСК (потери прибыли в результате перерыва в производстве после пожара и потери прибыли в связи с этим; потери арендной платы в связи с пожаром; неуплаты лизинговых);
- страховая компания РК-Гарант (страхование от перерыва в производстве, на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств.
- Росгосстрах и т. д.

Для развития данной отрасли страхования, в первую очередь, компаниям, которые хотели бы оказать эти услуги, необходимо провести тщательный анализ отдельных факторов: политических, экономических, правовых, культурных, научно-технических и экологических, для оценки частоты наступления рисков с созданием хорошей статистической базы. Исходя из этого, страховщику необходимо, прежде всего, определиться, с какой конкретно категорией клиентов – юридических лиц предстоит иметь дело в дальнейшем и ориентируясь на это, разрабатывать целевые программы соответствующего содержания.

*Список использованных источников:*

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим

доступа: <http://www.gks.ru/>

2. Кабаков В.С. Предпринимательские риски: сущность, виды, возможности управления / В.С. Кабаков // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина – 2012г. - №3 – С.81-86.
3. Амирханян Н.П. Бродецкая Н.В. Ващенко Т.В. Проблемы страхования предпринимательских рисков в Российской Федерации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики – 2012г. - №8 – С.164-166.
4. Гуманитарно-правовой портал PSYERA [Электронный ресурс]: «Виды страхования предпринимательского риска» – Режим доступа: <http://psyera.ru/6799/vidy-strahovaniya-predprinimatelskogo-riska>

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

Е.С. ФЕСЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.А. БЛАЖЕВИЧ

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Страхование – система страховой охраны от вероятного наступления различного рода рисков. Оно представляет собой метод возмещения страховой компанией ущербов пострадавшим методом их распределения между всеми страхователями. Страховая компания формирует с помощью страховых вкладов страховой фонд, средства которого при наступлении страховых событий направляет на страховые выплаты. Отсюда, страховая компания считается только посредником в данной системе взаимоотношений, при этом на ответственности которой долгий период времени пребывают огромные суммы валютных средств.

Этот вопрос приобретает наибольшую актуальность в современных российских условиях. Подавляющее количество страховых компаний не имеет необходимого навыка работы, отсутствует достоверная статистика, поэтому большая часть принимаемых на страхование рисков в нужной степени не исследованы. В силу неразвитости механизма защиты прав потребителей и недоступности нормального режима судопроизводства клиенты фактически лишены способности без помощи других удовлетворить претензии к страховым организациям в случае невыполнения ими собственных обязанностей. В мировой практике ответственность перед страхователем несёт тот, кто давал страховой компании, не сумевшей выполнить обязательства, данные страхователю, лицензию.

Целью исследования является выявление проблем развития страхового рынка в условиях финансового кризиса и поиск путей их преодоления.

Проблемам деятельности страхового рынка посвятили свои труды такие ученые: Архипов А.П., Бровкович К.К., Гвозденко А.А., Коломин Е.В., Орланюк-Малицкая Л.А., Рейтман Л.И., Сплетуков Ю.А., Турбина К.Е., Федорова Т.А., Шарифьянова З.Ф., Шахов В.В. и др.

Известно, что экономика развивается циклически – финансовый подъем сменяет



регресс либо рецессия. Сама собой рецессия экономики явление полностью обычное и закономерное. Но время от времени рецессия выходит из-под контроля и незаметно переходит в кризис. Что же все-таки такое финансовый кризис? Финансовый кризис – это целый комплекс финансовых явлений, синдром, главными признаками которого считаются – стагнация экономики, нарастающий кризис ликвидности, также курсовое снижение, в том числе и девальвация рубля (либо иной местной валюты).

В условиях мирового кризиса жаждущих приобрести страховку на все случаи жизни поубавилось. Прежде всего, идёт речь об автостраховании, которое основано на банковском кредитовании. Это связано с внезапным увеличением банками процентных кредитных ставок с 5 до 20%. Конечно, мало кто захочет приобрести автомобиль под 18-20% годовых. Автомобильные салоны и дилеры отыскивали, на первый взгляд, положительное решение для сбыта машин и облегчения жизни заёмщиков: стали предлагать машины со скидкой в 20-30%.

Все же, жаждущих оказывается не так много. Страховщики чтобы не остаться в накладе и не иметь в портфелях еще более убыточное ОСАГО и КАСКО (известно, что регресс продаж машин повлечёт и понижение размеров страхования по какому-нибудь виду) давным-давно начали лоббировать на федеральном уровне увеличение тарифов по крайней мере на ОСАГО [1].

Относительно КАСКО, объем рынка страхования в 2016 году сократится на 9-12% по базовому прогнозу, на 15-18% по негативному прогнозу. Падение взносов будет связано с сокращением продаж автомобилей и отказом части автовладельцев от приобретения страхового полиса по возросшей цене. При этом эффект от повышения тарифов не сможет перекрыть эффект от сокращения спроса. Рынок страхования имущества юридических лиц сократится на 5-8% по базовому прогнозу, на 9-12% – по негативному. В таких условиях возрастает вероятность демпинга на рынке. Как следствие усилится недорезервирование, финансовая устойчивость отдельных страховщиков снизится, что окажет негативное давление на уровень рейтингов [2].

Выход – введение франшизы, вследствие чего понизятся затраты на ведение дела, так как большая часть страховых случаев – это сравнимо маленький расход средств, хотя требующие таких же кадровых мощностей, что и при больших выплатах.

Эксперты ожидают усиление тренда – перетекания клиентов от более слабых к более сильным игрокам. Нештатная ситуация в период кризиса и при отсутствии страховки особенно опасна: так как делает невозможным решать производственные задачи за счет банковских кредитов или более напряженной работы. Клиент, который это осознает, будет продолжать страховаться и без рекламы выберет ту страховую компанию, которая гарантированно выплатит ему возмещение убытков при наступлении страхового события. Это означает, что клиентская база из первых 180 страховщиков начнет перемещаться в первые пять. Клиент-оптимизатор, который каждый год ищет, где ему предложат тарифы дешевле и условия лояльнее (а их около 25 % от общей массы), скорее всего полностью откажется от страхования [3].

Также возможен уход ряда компаний из первой сотни страховщиков, поскольку, активно собирая страховые премии, страховщики, дабы поддержать платежеспособность компании, зачастую предлагают ставки, существенно ниже рыночных и ставок прошлых лет. Прогрессивное развитие отечественного страхового рынка невозможно без интеграции в мировую систему страхования. Расширение ассортимента проводимых видов международного страхования, изучение

особенностей организации страхового дела в зарубежных странах и богатого опыта коммерческого страхования – наиболее важные предпосылки достижения российскими страховщиками мировых уровней и стандартов развития страхования [4].

Страховщики начнут, а многие уже начали трудиться наиболее интенсивно и сражаться не за численность клиентов, а за качество профилактики: они будут более внимательно обращать внимание на нужды покупателя.

Грамотная разработка свежих страховых стратегий с учётом понижения платёжеспособности народа даст возможность вынести кризис.

Можно сделать вывод, что при формулировании целей ни под каким видом не стоит применять критерии желательности, то есть задумывать все, что хорошо бы было устроить, учитывая мнение руководителей. Плановые характеристики фирмы обязаны быть высочайшими, хотя достижимыми. Плановые характеристики должны быть установлены не столько для фирмы в общем, но и для отдельных подразделений, также в разрезе бизнеса по видам страхования и по регионам. При всем при этом процесс постановки целей проходит сверху вниз, снизу-вверх имеет возможность идти исключительно информация, требуемая для определения плановых характеристик. Дабы видеть путь достижения поставленных целей, страховщик и разрабатывает собственную стратегию. Стратегия – это определение того, как провести фирму из ее нынешнего положения в то, в каком она пытается находиться, это средство достижения планируемых результатов [5].

Проанализировав выше изложенное можно сделать вывод, что финансовый кризис очистит рынок от слабых и непрофессиональных участников, что в конечном итоге позитивно скажется на всей страховой отрасли. Общеизвестно, что любой кризис открывает перспективы для дальнейшей деятельности, помогает перестроиться и продолжать работу более эффективно. Из финансового кризиса на данном этапе страховая отрасль должна выйти обновленной. Страховой рынок покинут случайные компании, и случайные люди, которые попали в страхование на волне постоянно растущего спроса на страховые услуги. Таким образом, в результате подобного отбора значительно вырастет уровень профессионализма на страховом рынке.

*Список использованных источников:*

1. Итоги 2013 года на рынке страхования: Что скрывает рост? – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.raexpert.ru>.
2. Шарифьянова З.Ф., Лугаманова И.Ф. Страхование в России в период санкций // Международный научный журнал «Инновационная наука». № 2/2016. – С. 149-152.
3. Топ-эксперт. Исследования рынка. Анализ компаний. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.expert-rating.ru>.
4. Галимова И.В. Проблемы страхового рынка в России в условиях мирового финансового кризиса // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – № 2, том 6. 2010. – С. 96-102.
5. Бровкович К.К. Стратегия развития страхования – направления движения – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.insur-info.ru/interviews/872/>.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА АКТИВИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.А. АНДРЕЕВ

Научный руководитель

к.э.н., доцент Е.Н. ДЕМИДОВА

### **ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Инвестиционно-инновационный потенциал предприятия имеет определение совокупной возможности социально-экономической системы предприятия обеспечивать развитие его инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определенных экономической политикой предприятия, определяемых ресурсными компонентой, формируемых научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами.

Терминологически понятие «Инвестиционно-инновационный потенциал» предполагает его рассмотрение с позиции трех выходных дефиниций - «инвестиции» «инноваций» и «потенциал», что дает основания в первом приближении понимать под инвестиционным потенциалом субъектно-объектные возможности осуществления инвестиционного процесса. Рассмотрение инвестиционного потенциала с точки зрения институционального подхода предполагает необходимость учета в методологии его анализа не только факторных возможностей и инвестиционных мощностей, а также и институциональных возможностей выработки инвестиционных доходов. В этом смысле общая логика определения содержания инвестиционного потенциала может быть обеспечена в рамках последовательного наполнения ключевого понятия (инвестиционного потенциала) особым смыслом, а именно: инвестиции - инвестиционная деятельность - институционализация инвестиционной деятельности - инвестиционный климат - инвестиционный потенциал.

Необходимо отметить:

1. Инвестиционно-инновационный потенциал является целостной системой (запасом), которая интегрирует в себе факторные возможности, институциональную способность и инвестиционные мощности осуществления инвестиционного процесса (потока);
2. Права собственности выступают предпосылкой преобразования экономических ресурсов на инвестиционные, а потому и начальным этапом движения инвестиционного цикла;
3. Ограниченность ресурсов определяет соотношение между сбережением и потреблением;
4. Совокупность накопленных экономических ресурсов формирует фонды целевого накопления, которые, приобретая стоимостного выражения, превращаются в инвестиционные ресурсы;
5. Накопленные инвестиционные ресурсы в соответствии со спецификой прав

собственности и определенных функций через институциональные сектора (финансовый и реальный) переходят в систему инвестиционных институтов - институциональных инвесторов (банки и небанковские финансово-кредитные учреждения), государственных учреждений, иностранных институтов, предпринимательских институтов и домохозяйств;

6. На инвестиционных рынках инвестиционные институты осуществляют ряд инвестиционных трансакций с помощью механизма реализации инвестиционных контрактных отношений;
7. Целевыми результатами инвестиционных трансакций, характеризующихся определенным объемом трансакционных издержек, выступают полученные инвестиционные доходы или компенсированы риски.

Итак, сеть правил взаимозависимости отдельных составляющих инвестиционного процесса собственно и структурирует инвестиционный потенциал, определяет его место и роль в трансформационной экономике и позволяет сделать вывод, что понятие инвестиционного потенциала определяется как запас имеющихся возможностей инвестиционных ресурсов определенного таксономического уровня, мощность потока которых по продуцированию инвестиционных доходов / рисков обусловлена возможностями институциональной среды обеспечить непрерывность и интенсивность протекания инвестиционного процесса. В рамках приведенного определения появляется возможность конкретизировать пространство формирования инвестиционного потенциала в трансформационной экономике факторами его институциональной среды (прежде всего, права собственности, инвестиционные институты, инвестиционные рынки, инвестиционный климат), которые определяют институциональную способность осуществления инвестиционной деятельности и обеспечивают синергетический эффект от ее совершения (инвестиционные доходы).

Взаимосогласованные правила мобилизации инвестиционных ресурсов в равной степени устанавливаются и поддерживаются между рыночными донорами и реципиентами капиталов, непосредственно способствует институциональному структурированию инвестиционного рынка за особенностью специфики контрактных отношений между его участниками и является своеобразным механизмом достижения взаимопонимания на нем. Что же касается критериев согласованности интересов всех субъектов, которые заключают соглашения об использовании финансовых ресурсов на условиях займа или совместной собственности, то основным мерилom здесь выступают дивидендные выплаты и рыночная ставка процента.

К институциональному полю инвестиционного потенциала следует отнести также и институт страхования, который определяет правила распоряжения значительным объемом финансовых ресурсов, эффективное инвестиционное использование которых позволяет размещать последние в оптимальный способ, обеспечивая при этом защиту имущественных интересов лиц и поддержания социально-экономической стабильности в обществе.

Инвестиционно-инновационный потенциал предприятия определяется величиной его ресурсов как материальных, так и информационных, и напрямую зависит от качества, профессионализма и решительности управленческого персонала. Уровень инновационного потенциала предприятия во многом зависит от всего предшествующего опыта, условий функционирования подразделений НИОКР, уровня производства, маркетинга.

*Список использованных источников:*

1. Инновационный потенциал предприятия. – М.: Гросс Медиа, 2006. С.14.
2. Яшина Н.И. Теоретические и методические основы управления предприятием // Финансы и кредит. 2004. № 7 – 143 с.
3. Информационные технологии в РФ / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.А. ДЕЙНЕГА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Л.С. МИХАЛЬСКАЯ

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В наши дни, на фоне неясной экономической и политической ситуации, в России сложился ряд серьезных экономических проблем, которые не дают выбраться из кризиса и мешают повышению уровня благосостояния граждан. Одной из таких проблем является спад инвестиционной активности в стране, непосредственно связанный с функционированием рынка инвестиций. Актуальность выбранного исследования состоит в том, что только увеличение объемов инвестиций позволит обеспечить рост промышленного производства и развитие экономического потенциала. Поиск новых путей для инвестирования и решение текущих вопросов, связанных с функционированием рынка инвестиций, являются существенными элементами плана по ускорению темпов экономического роста и преодолению финансового кризиса.

Проблеме инвестирования в экономику посвятили свои труды такие отечественные ученые, как А. Булатов, В. Вахрин, Н. Мельникова, А. Мырынюк, зарубежные специалисты П. Роуз, Д. Холшер, М. Фукс, и другие.

Целью данного исследования является выявление основных проблем, препятствующих инвестиционной деятельности в России, поиск возможных путей их решения, а также анализ перспектив развития инвестиционного рынка.

Рынок инвестиций в России - понятие сравнительно новое. Он подразумевает использование в качестве инвестиций не только банковских вкладов, акций, паев или ценных бумаг, но и движимого и недвижимого имущества, объектов авторского права, права пользования природными ресурсами, землей и других имущественных прав. Одним из важнейших аспектов денежных вложений является то, что инвестиции вовлекают сбережения в оборот, в то время как простое сбережение изымает средства из оборота и создает предпосылки для кризисов.

Однако, как и было отмечено, в современных условиях инвестиционный рынок имеет ряд проблем и недостатков, среди которых можно выделить:

– во-первых, неготовность предприятий в полной мере к освоению инвестиций из-за низкого уровня управления. Типичными недостатками существующих на российских предприятиях оргструктур управления являются неопределенность

процедур и процессов принятия решений при чрезмерной замкнутости структурных подразделений на первых руководителях, а также отсутствие необходимой и достаточной информационной поддержки предприятия, в частности, в финансовой и инвестиционной деятельности;

– во-вторых, нежеланием многих инвесторов вкладывать капитал в нереформированные предприятия по причине высоких рисков, а также из-за невозможности оценить сам уровень риска [1].

Безусловно, обвал цен на нефть, продление санкций, а также расплывчатая налоговая политика и некорректная, по мнению инвесторов, расстановка приоритетов бюджетного финансирования тоже сыграли свою роль, и как следствие, согласно данным Росстата, Россия уже четвертый год не может выбраться из инвестиционной паузы [2]. Так, в 2014 году отток капитала из России превысил 151 млрд. долларов США [3] – это рекордный показатель за всю историю страны, который превысил даже показатель кризиса 2008 года, а по итогам 2015 года прямые иностранные вложения в страну сократились почти в два раза. Кроме того, в 2015 году сократились и многие другие показатели инвестиционной активности. Например, инвестиции в основной капитал предприятий российской экономики сократились на 8,4%. И в 2016 году неблагоприятная тенденция продолжается.

На данный момент инвестиционный климат в России остается в целом неблагоприятным. Прежде всего, это является следствием мизерности, едва ли не отсутствием всяких гарантий со стороны государства, которое принимает недостаточное участие в инвестиционных процессах, и слабо стимулирует частного отечественного и иностранного инвестора к финансированию развития реального сектора экономики. Другой негативный фактор – ценовая политика естественных монополий. Государство не создало условия, необходимые для того, чтобы предприятия могли зарабатывать средства на инвестиционную деятельность, допуская рост цен на продукцию естественных монополий (и вместе с этих затрат издержек производства предприятий реального сектора).

Очевидно, что российский рынок инвестиций нуждается в четкой программе, которая позволила бы ему вначале восстановить утраченные позиции, а затем, создав благоприятные условия для долгосрочной активности инвесторов, положительно повлиять и на общее состояние экономики.

В качестве мер, которые должны быть включены государством в эту программу, в первую очередь, должны войти следующие действия: обеспечение гарантий и стимулов частным инвесторам; мобилизация ресурсов в руках государства и рост государственных капиталовложений; формирование и развитие соответствующей правовой базы; принятие антимонопольных мер; развитие финансового лизинга; предоставление субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, торможение инфляционных процессов.

Промышленные предприятия, в свою очередь, должны стремиться к повышению эффективности управления инвестициями путем:

- 1) рационального использования привлекаемых ресурсов в качестве инвестиций;
- 2) анализа и совершенствования взаимосвязей и взаимоотношений с внешней средой;
- 3) четкой координации всех структурных подразделений и обоснованность экономических прогнозов [1].

Далее, для привлечения в экономику большего числа отечественных инвесторов

стоит уделить большое внимание СМИ, с помощью которых повысить осведомленность населения в данном вопросе, раскрыть основные преимущества и недостатки вложения капитала. При этом следует четко раскрыть сущность тех льготных условий, которые государство должно принять и закрепить на законодательном уровне. Безусловно, это должно сочетаться и с повышением конвертируемости рубля, и со стабилизацией его курса, и с мерами борьбы против монополизации рынка, против коррупции, против административных барьеров. Только одновременным и постепенным принятием всех вышеперечисленных мер можно добиться того, что рынок инвестиций станет процветающим звеном российской экономики.

Что же касается перспектив, то повышение инвестиций в экономику имеет ряд ключевых преимуществ, таких, как нивелирование кризисных тенденций, расширение производства, проведение НИОКР, направленных на разработку инновационных методов повышения эффективности производства (и вместе с тем, улучшения качества продукции), рациональное использование сырьевой базы, развитие импортозамещающих производств, создание новых рабочих мест и многое другое.

Все эти перспективы экономического развития непосредственно связаны с такими глобальными вопросами, как уровень жизни населения, природоохранная деятельность, экономия невозобновляемых ресурсов.

В качестве заключения можно отметить, что, несмотря на все трудности, к которыми столкнулась экономика России в последние годы, у страны имеется потенциал для того, чтобы путем трудоемких, но все же необходимых операций предотвратить упадок рынка инвестиций, решить основные его проблемы и в итоге добиться того, чтобы он стал отправной точкой для всего длинного пути развития экономики страны в целом.

*Список использованных источников:*

1. Харитонов А.В. Проблемы развития инвестиционной деятельности в России / А.В. Харитонов, А.Е. Шамин. - Вестник НГУ 1(4).- 2002. - с. 262-266.
2. Башкатова А. Россия застряла в инвестиционной паузе / А. Башкатова // Независимая газета. - №54 (2016).
3. [Электронный ресурс]. – режим доступа к ресурсу: <http://www.rbc.ru/finances>

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

М.А. ДЕМЬЯНЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.П. КАРЛОВА

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях инновационная деятельность в той или иной степени присуща каждому производственному предприятию. Даже если предприятие не является лидером на рынке инноваций, то рано или поздно оно непременно

столкнется с необходимостью производить замену морально устаревших технологий и продуктов. Важной задачей управления инновационной деятельностью остается привлечение дополнительных источников финансирования инноваций и их оптимизация на предприятии. В связи с этим проблемы финансового обеспечения инновационной деятельности в современных условиях приобретают особую актуальность.

Целью данной работы является анализ основных проблем финансового обеспечения инновационной деятельности на примере предприятий Российской Федерации.

Проблемами финансового обеспечения инновационной деятельности занимались многие российские ученые, такие как: Полтавский П.А., Присяжная Р.И., Евстафьева И.Ю., Мамлеева Э.Р., Бондаренко Н.Е. и другие.

Для создания благоприятной инновационной среды и развития высокотехнологичных секторов экономики в России разработаны ряд государственных программ: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года, Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года и другие. Также активно создаются и функционируют институты развития, стимулирующие разработку и внедрение инноваций.

Несмотря на весомые успехи в инновационной сфере, в Российской Федерации существуют ряд проблем, связанных с финансовым обеспечением инноваций: недостаточное взаимодействие государства и бизнес-структур при формировании и реализации инновационной политики; неэффективное расходование финансовых ресурсов государства, предназначенных на НИОКР; значительные барьеры для распространения в экономике новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, таможенным и налоговым администрированием; неконкурентоспособный инвестиционный климат и др.

Государство самостоятельно определяет меры по стимулированию инновационной деятельности, при этом можно выделить прямое и косвенное вмешательство. К прямым методам государственного стимулирования инноваций можно отнести: прямое государственное финансирование инновационных проектов, создание эффективной инновационной инфраструктуры, подготовку кадров и другие. Косвенные методы должны опосредованно воздействовать на инновационные процессы и стимулировать предприятия к реализации инновационных проектов.

Как видно из рис. 1, в Российской Федерации бюджетные ресурсы с каждым годом становятся все более весомым источником финансирования затрат на исследования и разработки.

При этом их доля за исследуемый период практически неуклонно возрастает, что свидетельствует о том, что главным спонсором и координатором размещения заказов на выполнение научно-технических разработок и инновационных проектов остается государство.

В определенной мере это может быть вызвано снижением заинтересованности предприятий и большой нагрузкой на их финансовые ресурсы. Однако, в структуре финансирования НИОКР большую часть продолжают занимать собственные ресурсы предприятий, где их доля составляет более 50%. Снижение доли иностранных источников финансирования может быть вызвано введением санкций против Российской Федерации.





Рис. 1. Структура источников финансирования инноваций за 2005-2014 в Российской Федерации [1]

Проанализировав динамику объемов инновационных товаров, работ и услуг предприятий (табл. 1), можно сделать вывод о снижении инновационной активности предприятий. В абсолютном выражении объем инновационных товаров, работ и услуг ежегодно увеличивался и в 2015 году по сравнению с 2010 вырос в 3,1 раза. Однако, удельный вес этих товаров работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг до 2013 года имел тенденцию к увеличению, но позже стал уменьшаться с 9,2% до 8,4%. Данный показатель отражает реальную ситуацию и поэтому необходимо использование косвенных методов государственного вмешательства в процесс стимулирования инновационной деятельности предприятий.

Таблица 1

Динамика объемов инновационных товаров, работ и услуг предприятий Российской Федерации [2]

Показатели	2010	2012	2013	2013	2014	2015
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млрд. руб.	1243,7	2106,7	2872,9	3507,9	3579,9	3843,4
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, в %	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4

Косвенные методы регулирования инновационной деятельности в основном направлены на создание благоприятных условий для повышения инновационной

активности и должны стать стимулом для того, чтобы привлекать частные инвестиционные ресурсы в инновационную сферу. Среди основных косвенных методов регулирования, связанных с финансированием инновационной деятельности, можно выделить: предоставление налоговых льгот (освобождение от уплаты НДС реализации товаров, работ, услуг относящихся к инновационной деятельности, налоговые льготы по расходам на разработки инновационного продукта и др.); установление к основной норме амортизации повышающего коэффициента в отношении основных средств, используемых для осуществления инновационной деятельности. Также возможно использование ускоренной амортизации для оборудования; предоставление возможности совмещения всех видов и источников финансирования.

В реализации инновационных проектов на предприятиях важное место занимает государственная политика в сфере регулирования финансового обеспечения инноваций. На современном этапе остается ряд проблем, связанных с поиском источников финансирования инновационной деятельности, с формированием собственных ресурсов на реализацию инновационных проектов на предприятии и нахождением оптимального соотношения между государственными и частными ресурсами, направленными на финансирование инноваций.

*Список использованных источников:*

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Информационно-статистический материал «Статистика науки и образования». Выпуск 7: Инновационная деятельность в Российской Федерации: 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://csrs.ru/archive/stat\\_2015\\_inno/innovation\\_2015.pdf](http://csrs.ru/archive/stat_2015_inno/innovation_2015.pdf)
3. Полтавский П.А. Государственное регулирование инновационной деятельности / П.А. Полтавский // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №27(208). Экономика. – Вып. 29. – С. 52-56.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.А. КОЛУБ

Научный руководитель

к.э.н., доцент А.Н. ХИМЧЕНКО

## СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Опираясь на общеэкономический смысл понятия инвестиций, исходя из которого последними являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности в результате которой достигается экономический социальный эффекты.

Социальные инвестиции, в отличие от других видов инвестиций –финансовых, капитальных в человеческий капитал, могут не иметь материального выражения [2].

Проблемами инвестиционной активности экономики занимали такие ученые как: Э. Аткинсон, Т. Веблен, С. Денисон, А. Маршалл, Р. Харрод [4].

Целью исследования является анализ проблем и перспектив социальных инвестиций в Российской Федерации.

Социальные инвестиции – вложения в объекты социальной сферы с целью получения дохода и повышения уровня и качества жизни людей посредством удовлетворения их материальных, духовных или социальных потребностей. Социальными инвесторами являются: государство и органы местного самоуправления, бизнес-структуры, различные политические и неполитические организации, домохозяйства, иностранные инвесторы и др. Таким образом, эти субъекты являются субъектами инвестиционной деятельности и на макроуровне, и на микроуровне.[3]

Целью социальных инвестиций, в зависимости от ситуации, может быть и экономический результат (извлечение прибыли), и социальный результат (повышение качества жизни, развитие человеческого потенциала), а также их комбинация. Это существенно усложняет вопрос о показателях и критериях эффективности социальных инвестиций.

Основное место в системе показателей, характеризующих объемы и структуру инвестиций в нефинансовые активы, занимают инвестиции в основной капитал, которые представляют собой совокупность затрат, направленных на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур. Начиная с 2011 г. в инвестиции в основной капитал включаются инвестиции в объекты интеллектуальной собственности: произведения науки, литературы и искусства; программное обеспечение и базы данных для ЭВМ, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, произведенные нематериальные поисковые затраты, затраты на научно исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Таблица 1

Структура расходов консолидированного бюджета (%)

Виды расходов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Социальная политика	32	34	29	31	27
Национальная экономика	14	14	11	17	30
Образование	11	11	23	11	10
Здравоохранение	10	10	8	9	7
Национальная безопасность	8	14	8	9	8
Прочие расходы	25	23	21	25	18
Итого	100	100	100	100	100

Несмотря на незначительный рост ассигнований в сфере образования, средств, выделяемых бюджетами явно не достаточно, не говоря уже о здравоохранении, где расходы значительно ниже рекомендуемого ВОЗ уровня. Однако, помимо недостатка расходов на социальную сферу, возникает и вопрос об эффективности использования имеющихся ресурсов. Поэтому, целесообразно рассматривать проблему

финансирования здравоохранения и образования в свете двух аспектов: количественного и качественного.

В рамках количественного подхода можно выделить несколько существенных проблем. На первом месте – дефицит денежных средств, выделяемых из бюджетов, который, в свою очередь, ведет к тотальному недофинансированию государственной системы здравоохранения и образования. Как следствие, наблюдаем отсутствие достойной оплаты труда работников соответствующих учреждений; слабые стимулы соблюдения современных стандартов лечения и обучения. Нет возможности в должной мере снабжать медицинские и образовательные учреждения современным оборудованием и расходными материалами. Кроме того, происходит развитие коррупции и теневой экономики.

Слабое развитие технологии внебюджетного финансирования не позволяет государственным учреждениям воспользоваться возможностью иметь дополнительные доходы, связанные с предпринимательской деятельностью, и покрыть имеющийся недостаток денежных средств.

Отсутствие гарантий финансирования, определенного минимума бюджетных средств, выделяемых на образование и здравоохранение, негативно сказывается на динамике расходов бюджетов на данные сферы деятельности, не позволяет говорить об их стабильности. Ранее закон «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266-1 подразумевал (ст. 40 п. 2) наличие определенного минимума расходов (10 % от национального дохода) [2], однако и тогда данный принцип не соблюдался. Сегодня такие гарантии и вовсе отсутствуют.

Рассматривая качественный аспект, можно также выделить ряд острых проблем.

Во-первых, недостаточно эффективное распределение бюджетных средств между различными уровнями (например, между уровнями образовательных и медицинских учреждений). Распределение бюджетных средств по статьям бюджетной классификации и соблюдение принципа их целевого использования (как его понимают финансовые органы) не позволяет осуществлять маневрирование ресурсами в зависимости от конкретных условий и для решения конкретных задач [1]. Кроме того, действующая структура финансовых органов содержит множество промежуточных звеньев, замедляющих движение финансовых потоков. Не исключена и коррупционная составляющая. Так, акцент в государственных программах делается на плохо контролируемые, имеющие высокий риск коррупционных платежей инвестиционные расходы (строительство и закупка дорогостоящего оборудования) вместо развития кадрового потенциала [5].

Во-вторых, имеет место недостаточно эффективное использование бюджетных средств внутри самих организаций. Это связано как с нехваткой кадров для управления финансированием и собственностью, так и с их некомпетентностью и коррумпированностью.

Отсутствие системы показателей экономического развития для учебных и медицинских заведений снижает их заинтересованность в поиске путей более эффективного использования выделяемых бюджетом денежных средств.

Ключевым механизмом для решения обозначенных проблем и повышения качества и доступности системы образования и здравоохранения может стать возросшая автономность учебных и медицинских заведений, достигаемая через делегирование им соответствующих задач и полномочий. В свою очередь, эти учреждения должны стать более подотчетными в части их финансовой деятельности

и реализуемой стратегии [1], но это не должно влиять на степень их самостоятельности.

Следует ускорить разработку законодательной базы, что приведет к скорейшей интеграции политики в области образования, здравоохранения и экономики. Кроме того, необходимо выработать определенные гарантии финансирования данных сфер, закрепить их законодательно и ввести жесткий контроль за их соблюдением.

Необходим поиск альтернативных способов финансирования на основе их детальной разработки на теоретическом и правовом уровнях. Роль государственного финансирования не должна более оставаться неизменной, требуется дополнительные внебюджетные инвестиции. Для стимулирования внебюджетного финансирования целесообразно обеспечить необходимые финансовые побудительные мотивы (например, снизить налоговую нагрузку).

*Список использованных источников:*

1. Агранович М.Л., Беляков С.А, Клячко Т.Л., Озерова Н.Б. Система финансирования образования: анализ эффективности (Интернет-конференция «Финансирование и доступность высшего образования»). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/\\_econifin/analiz\\_effect.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/_econifin/analiz_effect.pdf)
2. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий/ Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 608 с.
3. Ломовцева О. А. Соболева С. Ю. Социальные инвестиции как форма реализации социальной ответственности предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-investitsii-kak-forma-realizatsii-sotsialnoy-otvetstvennosti-predpriyatiya>
4. Саражинская Ю.Е. Анализ инвестиций в основной капитал в России / Ю.Е. Саражинская // Экономика, предпринимательство и право. – 2015. – Т. 5. - № 1. – С. 23 – 38.
5. Федеральное собрание Российской Федерации // Государственная дума. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru/>

*Поступило в редакцию: 03.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
А.В. КУПРИЯНОВА  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Л.С. МИХАЛЬСКАЯ

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Инновационная деятельность во всем цивилизованном мире считается ключевой для благосостояния страны и ее устойчивого экономического развития. Эффективная инновационная деятельность – это всегда повышение конкурентоспособности предприятия на рынке, создание новых рабочих мест, добавленная стоимость произведенных товаров с использованием новейших достижений. Опыт развитых

стран свидетельствует о том, что в современных условиях активизация инновационной деятельности является одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики и ускорения экономического роста.

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что на сегодняшний день инновационная деятельность – это основополагающий стержень в укреплении предприятия на рынке в условиях жесткой конкуренции, которая должна обеспечивать устойчивое экономическое развитие, повышение конкурентоспособности производимой предприятием продукции и оказываемых услуг. Именно поэтому исследованию данной сферы деятельности уделяется большое внимание ученых и экономистов. Так, проблемы организации и регулирования инновационной деятельности рассматриваются в работах В. К. Александровой, А. Е. Варшавского, Н. И. Ивановой. Вопросы повышения эффективности государственной инновационной политики исследуются в работах Н. Амана, Е. О. Лапко, Л. И. Федуловой. Проблемами финансового обеспечения и стимулирования инновационной деятельности занимались экономисты Д. А. Гуменюк, Н. И. Крупка, М. Ю. Лукичев, А. А. Новикова, С. В. Онишко. Отдельные аспекты научно - технического прогнозирования инновационной деятельности, развития рынка инноваций, форм инновационного предпринимательства, развитию инновационной инфраструктуры рассмотрены в работах Г. К. Алимова, С. В. Ермасова, Л. Я. Косалса, В. А. Панфилова и др. [2,3]

В настоящее время, выбор инновационного пути развития является необходимым условием экономического роста страны. Передовые позиции в мире по показателям экономического развития занимают страны, сделавшие приоритетным направлением своего развития инновации. Инновации создают колоссальные возможности для экономического роста стран. Во многих государствах инновации — это один из способов решения не только проблем экономики, но и социальных (бедность, безработица, загрязнение окружающей среды и т. д.). Проведем оценку ситуации, сложившуюся на инновационном поле деятельности России. Многие современные экономисты и политики говорят об особенном положении России и утверждают, что у нее особый путь развития.

Основными показателями, характеризующими уровень развития инновационной деятельности, выступают: инновационная активность и объемы финансовых ресурсов, используемых в инновационной деятельности. В таблице 1 указана инновационная активность предприятий Российской Федерации за 2011 – 2015 гг.

Таблица 1

Инновационная активность предприятий РФ за 2011 – 2015 гг. [1]

Год	Инновационная активность предприятий	В том числе удельный вес организаций, осуществлявших			
		технологические инновации	организационные инновации	маркетинговые инновации	экологические инновации
2011	9,5	7,9	1,6	2,2	4,7
2012	10,4	8,9	2,2	2,3	5,7
2013	10,3	9,1	2,5	1,9	2,7
2014	10,1	8,9	2,9	1,9	1,5
2015	9,9	8,8	2,9	1,7	1,6

Из данных табл.1 видно, что наибольшая инновационная активность предприятий в РФ приходится на 2012 год. Наибольшее число предприятий в РФ осуществляет технологические инновации. За пять лет, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, увеличился с 7,9% до 8,8%.

Также следует отметить рост предприятий, осуществляющих организационные инновации. За период с 2011 по 2015 гг. их доля увеличилась на 1,3%. Однако, количество предприятий, осуществляющих маркетинговые и экологические инновации, за пять лет снизилось на 0,5 и на 3,1%.

Для эффективного и успешного развития инновационной деятельности нужны соответствующие средства финансирования.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации являются: государственный бюджет, собственные средства научных организаций, средства внебюджетных фондов, средства частных некоммерческих организаций, средства предпринимательского сектора, средства иностранных источников.

Динамика состава и структуры источников инновационной деятельности за 2010 – 2014 гг. представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика состава и структуры источников финансирования инновационной деятельности в России за 2011 – 2015 гг., млн. руб., % [1]

Источники	2011		2012		2013		2014		2015	
	млн. руб	%	млн. руб	%	млн. руб	%	млн. руб	%	млн. руб	%
средства бюджета	360334	71,45	400236	68,68	462203	68,86	493470	68,01	569056	69,00
собственные средства научных организаций	47407,6	9,40	73293,5	12,58	78520,6	11,70	90480,3	12,47	99747,7	12,09
средства внебюджетных фондов	10140	2,01	8808,5	1,51	11675,6	1,74	11777	1,62	9099,8	1,10
средства частных некоммерческих организаций	556,5	0,11	966,5	0,17	608,4	0,09	665	0,09	979,3	0,12
средства предпринимательского сектора	85863,3	17,03	99408,1	17,06	118219,6	17,61	129147,7	17,80	145836,9	17,68
Всего	504301,4	100	582712,6	100	671227,2	100	725540	100	824719,7	100

Как видно из табл. 2, объемы финансирования инновационной деятельности в

Российской Федерации с каждым годом увеличиваются, что благоприятно влияет на инновационный климат государства. Наибольшее количество средств на осуществление инновационной деятельности поступает из бюджета. За период с 2011 по 2015 гг. объем бюджетных средств выделяемых на инновации увеличился на 57,9%.

Вторыми, по величине, среди источников финансирования инновационной деятельности являются средства предпринимательского сектора. Их величина за рассматриваемый период увеличилась на 69,8%.

Собственные средства научных организаций за период с 2011 по 2015 гг. увеличился в два раза или на 52340,1 млн. руб. Наименьший удельный вес занимают средства частных некоммерческих организаций. Их величина за пять лет увеличилась на 75,9%.

Для успешного управления инновационной деятельностью предприятия используется государственная инновационная политика страны, которая включает в себя соответствующие государственные программы инновационного развития. Инновационная политика РФ сводится к реализации следующих задач:

- 1) созданию законодательной базы, стимулирующей и поддерживающей инновации и инновационную деятельность.
- 2) созданию в РФ развитой и эффективной инновационной инфраструктуры, которая заключается: в государственном финансировании фундаментальных и прикладных исследований, осуществляемых высшими учебными заведениями, исследовательскими институтами и прочими субъектами инновационной деятельности.
- 3) в прямом финансировании отдельных стратегических национальных программ НИОКР, в том числе с привлечением частного инвестиционного капитала.

Правительство Российской Федерации разработало два основных программы развития инновационной деятельности. К ним относят стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и программу «Экономического развития и инновационной экономики».

Данные программы призваны ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. Вместе с тем, программы задают долгосрочные ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок.

*Список использованных источников:*

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Виноградова О. Р. Анализ мирового опыта инвестиционного обеспечения инновационной деятельности предприятий/О.Р. Виноградова //Деньги и кредит – 2010. – 10(520). - С. 10 – 22
3. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт/А. В. Тычинский// Т.:ТТИ ЮФУ, 2009. – 189 С.

*Поступило в редакцию: 08.11.2016 г.*



ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. ЛИШЕНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Л.С. МИХАЛЬСКАЯ

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В современных условиях развитие любого хозяйствующего субъекта невозможно представить без привлечения достаточного объема инвестиций. Процесс инвестирования играет важную роль в экономике каждой страны, поскольку он в значительной степени определяет экономический рост государства, способствует ускорению технического прогресса, созданию новых рабочих мест, модернизации производства, повышает конкурентоспособность продукции на внешнем рынке. Количество привлеченных в экономику инвестиций «сегодня» определяет качество и темпы развития экономических процессов «завтра» [2]. Важно отметить, что привлечение инвестиций в экономику является одной из приоритетных задач экономической политики.

В последние годы для характеристики инвестиционных процессов в РФ широко применяется такая экономическая категория, как инвестиционная привлекательность. Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [4].

Оценкой инвестиционной привлекательности России занимаются: рейтинговые агентства (Standard&Poors, Moody's, Fitch, Эксперт РА), Всемирный банк, МВФ, Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России (С. Н. Белоусов, С. Ю. Глазьев, И. С. Турлай), российские экономисты (В.Ф. Максимов, Н.В. Киселева, Г.В. Захарова) и другие.

В 2014 году Россия, впервые за последнее десятилетие, не вошла в топ-25 самых привлекательных для прямых инвесторов стран мира. За истекший 2014 год, по данным Центробанка, приток прямых иностранных инвестиций в Россию сократился в три раза с 69 млрд. долл. и достиг рекордно низкого с 2005 года значения в 21 млрд. долл. [3]. Подобной ситуации в России не было с начала сбора статистики по инвестициям в 1994 г. В стране, таким образом, возникла ситуация «инвестиционного голода».

Следует отметить, для того, чтобы успешно конкурировать с другими странами в привлечении иностранных инвестиций, необходимо определить, какие сильные и слабые стороны инвестиционной привлекательности существуют на данный момент в России.

К сильным сторонам инвестиционной привлекательности России относятся следующие факторы: выгодное экономико-географическое положение, макроэкономическая среда, наличие природных ресурсов, размер рынка, наличие квалифицированных специалистов.

Однако на данный момент существует множество факторов, которые способствуют ухудшению инвестиционной привлекательности РФ: санкции; непредсказуемость проводимой политики; вмешательство государства в экономику;

действующий Украинский кризис; крайне неравномерное распределение инвестиций по регионам страны; высокий уровень коррупции; падение темпов роста ВВП на душу населения; значительное сокращение промышленного производства; сокращение количества крупных привлекательных проектов, в которые можно было бы вложить крупные инвестиционные суммы; сложность ведения бизнеса.

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России 2015 года, составленному агентством RAEX, в последние годы наблюдалось ускорение роста всех видов инвестиционных рисков [1]. Однако инвесторы в российскую экономику неохотно все же шли, так как этот рынок для них очень важен и перспективен. В 2014 г. наибольший объем инвестиций поступил в транспорт и связь – 23 %, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 17,5 %, добычу полезных ископаемых – 16,1 %, обрабатывающие производства – 14,9 % [4].

Для повышения инвестиционной привлекательности России необходимо вести четко организованную, грамотную инвестиционную политику. Главной целью такой политики является привлечение и удержание капитала, который способствует социально-экономическому развитию территории, повышению качества и уровня жизни населения. Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

1) Во всех регионах и России в целом принять актуальные меры по снижению инвестиционного риска (риск обесценивания капитала из-за действий органов управления и государственной власти, инфляции, изменения курса рубля).

2) Расширить сектор государственно-частного партнерства, то есть развивать сотрудничество между органами государственной власти и бизнесом. Государство в этом случае может выступать как партнер, который обладает определенными средствами и властью, а использование частного капитала позволит органам власти решить проблемы региона без дополнительных затрат, повысить его конкурентоспособность.

3) Стимулировать инновационную деятельность в экономике, обширнее внедрять новые технологии и инновации.

4) Повышать и стимулировать инвестиционную привлекательность каждого региона страны. Главной причиной неравномерного распределения инвестиций в России является значительный разрыв среди отдельных регионов в уровне ресурсного потенциала, благосостояния и платежеспособности населения, степени развитости инфраструктуры. Каждая территория может быть инвестиционно привлекательной при грамотном и эффективном управлении уникальным набором имеющихся и привлекаемых ресурсов региона [1]. Аспектом привлечения инвестиционных средств может стать курортный, портовый, исторический или другой имидж определенного региона.

5) Создать в ряде регионов зон особого статуса, в которые будут привлекаться отечественные и зарубежные инвесторы. Необходимо создание свободных экономических зон (территорий с льготным таможенным, валютным и налоговым режимом, поощряющий приток нового капитала из-за рубежа) и технополисов (научно-производственных комплексов, где воедино сливаются все различные научно-исследовательские процессы) в регионах, имеющих высокий интеллектуальный потенциал и хорошее инфраструктурное обустройство [2].

6) Стимулировать социальное, экономическое, культурное развитие каждого региона, то есть путем вмешательства государства и действиями частных

организаций повышать развитие региона во всех сферах жизни общества.

7) Необходимо проводить четкую политику целевого привлечения иностранных инвесторов в наукоёмкие и высокотехнологичные отрасли страны, поскольку в России основная часть зарубежных капиталов направляется в сверхрентабельные и высокодоходные отрасли экономики, такие как: нефтегазовый комплекс, энергетика, металлургия, финансы, торговля, гостиничный и ресторанный бизнес. Для снижения такой сырьевой ориентации требуется вмешательство государства.

Таким образом, России необходимо проводить сложную, деликатную политику стимулирования привлечения и использования иностранного капитала в национальных целях страны, то есть развивать именно те отрасли экономики, которые приоритетны для самой страны, но при этом не терять привлекательности для самого инвестора.

8) Модернизировать финансовую систему РФ, то есть перейти к качественно новой финансовой системе, которая активно будет содействовать экономическому росту, стимулировать модернизацию российской экономики.

Таким образом, для оздоровления экономики крайне важны коренные изменения в структуре инвестиционных поступлений. Реализация предложенных выше задач позволит заметно повысить инвестиционную привлекательность экономики в целом и обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности российской экономики.

*Список использованных источников:*

1. Соколова, С.А., Савина, А.А., Язенцева Е.Н. Оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2016. - №2. Том 8
2. Рысухина, Д. В., Коровин, В. Е. Современные проблемы повышения инвестиционной привлекательности российской экономики / Д. В.Рысухина, В. Е. Коровин // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 28-30.
3. Ашаганов, А. Ю., Цокаева, Л. А., Мовтигова, М. А. Роль иностранных инвестиций в экономическом развитии РФ // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 427-429.
4. Головина, О.Д., Лунгу, Н.Г. Инвестиционная привлекательность российской экономики на мировом рынке / О.Д. Головина, Н.Г. Лунгу// Вестник Удмуртского университета. - 2015. - №5.Т.25. - С. 31-37.

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.А. НАДЕЕВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Л.С. МИХАЛЬСКАЯ

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Актуальность данной темы связана с тем, что осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности государства и субъектов хозяйствования.

Экономический рост в России невозможен без эффективной инвестиционной деятельности. Поэтому комплекс вопросов активизации инвестиционной деятельности требует глубоких знаний теории и практических навыков принятия управленческих решений в области инвестиционной политики, а также выбора наиболее эффективных её направлений и форм[1].

Значительный вклад в исследование данной проблемы внесли такие экономисты, как К.В. Балдин, С. А. Горбатов, М. Задорнов, А. Кудрин, Б.Т. Кузнецов, Е. Н. Мальченков, А. В. Харитонов, А. Е. Шамин, Г. Греф и другие.

Проанализируем динамику состава и структуры инвестиций за 2008-2015 гг.(табл.1).

Таблица 1

Динамика состава и структуры инвестиций в кредитование экономики Российской Федерации за 2008-2015 гг, в %

Вид деятельности	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	22,7	18,4	13,4	18,1	25,0	15,9	13,5	13,6
Добыча каменного угля, бурого угля и торфа	87,7	84,1	79,5	77,8	84,6	58,0	74,3	76,6
Производство пищевых продуктов	52,9	55,4	55,9	49,5	59,6	55,2	49,4	46,4
Химическое производство	47,9	46,9	42,1	51,3	50,4	50,5	51,6	52,5
Металлургическое производство	62,4	66,4	59,5	58,5	63,5	61,0	60,7	57,5
Строительство	23,3	24,4	20,9	27,3	18,2	18,5	20,9	24,8
Образование	7,5	7,8	3,1	9,5	3,5	2,4	4,0	3,3
Здравоохранение	5,9	5,1	9,8	23,1	27,9	20,6	7,1	10,6

Итак, наибольший удельный вес инвестиционных ресурсов направляется на добычу каменного угля. На протяжении восьми лет процент по данному виду деятельности менялся в значительной степени, а именно отслеживается спад на 2013год (29,7%).

В то же время на протяжении анализируемого периода также отмечается и нестабильность в динамике данного показателя. С 2013 по 2015 годы показатель относительно нормализовался и составил 76,7%, однако по сравнению с 2008г. наблюдалась тенденция к его снижению.

Также следует отметить, что еще наиболее развитым видом деятельности является металлургическое производство. Но здесь также можно отметить нестабильность показателя. Наиболее высокий удельный вес инвестиций в металлургическое производство приходится на 2009 год( 66,4%), а его спад в 2015 году составил 57,5%.

Наименьший объем ресурсов приходится на образование, в особенности на 2015год.Данный показатель составил 3,3%,что на 4,2% меньше, по сравнению с 2008г.

Для осуществления полного анализа уровня инвестиционной деятельности и определения наиболее значимых проблем, необходимо проанализировать показатели прямых инвестиций, как в Россию, так и за ее пределы(табл.2).

Таблица 2

Показатели прямых инвестиций Российской Федерации за 2006-2015гг, в млн. долл. США, в %

Показатель	Годы											
	2006		2011		2012		2013		2014		2015	
	млн долл США	%	млн долл США	%	млн долл США	%	млн долл США	%	млн долл США	%	млн долл США	%
Прямые инвестиции	2372	3,1	9448	12,4	11767	15,4	1766	2,3	17228	22,7	33532	44
за границу	17880	5,4	52616	16	66851	20,3	48822	14,8	86507	26,3	56389	17,1
в Россию	15508	6	43168	16,8	55084	21,5	50588	19,7	69219	27	22857	9

Из данных таблицы видно, что прямые инвестиции за 2006-2015гг. имеют разные показатели. С 2006 по 2012 гг. показатель резко повысился и на 2012 г. составил 11767 млн. долл. США(увеличился на 12,3%). Однако в 2013 г. показатель снизился до 1766 млн. долл. США(2,3% общего объема)

На протяжении двух лет он снова возрос и на 2014 г. составил выше, чем на 2006 г.(возрос на 14916 млн. долл. США или на 19,6%).

Следует отметить, что Россия наибольший объем инвестиционных ресурсов вкладывает за границу, в отличие от ресурсов, которые поступают в государство. Данные показатели имеют нестабильную динамику. За анализируемый период наблюдается значительное повышение объема инвестиционных ресурсов.

Так, показатель объема, который направлен за границу, имеет наибольшее значение в 2014г., а именно 86507 млн. долл. США(или 26,3% общего объема инвестиционных ресурсов), а это значение значительно выше по сравнению с 2006 г.(увеличилось на 20,9%).

Инвестиции в Россию также набирают оборот. В течении восьми лет(до 2014г.) можно отметить рост показателя, но на 2015 г. он значительно снизился и составил 22857 млн. долл. США(снизился на 18%).

На основании проведенного анализа выделим основные направления повышения активизации инвестиционной деятельности государства. Основными из них являются:

- усиление роли государства как гаранта осуществления предсказуемого благоприятного нормативно-правового режима хозяйственной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов;
- публичность проводимой государственной инвестиционной политики;
- создание равных конкурентных условий хозяйственной деятельности всем инвесторам независимо от формы собственности, способствующих эффективному размещению капитала и устойчивому экономическому развитию;
- устранение противоречий нормативно-законодательной базы инвестиционной деятельности, снятие барьеров входа на рынок капиталов;
- обеспечение возможности получения инвесторами достоверной информации о субъектах хозяйствования в целях анализа и выбора объектов инвестиций;
- содействие становлению современной институциональной инфраструктуры инвестиционного рынка, обеспечивающей эффективную трансформацию

сбережений национальной экономики в производственные инвестиции;

- отказ от неэффективных инвестиционных расходов из бюджета, безусловное выполнение инвестиционных обязательств государства в рамках годового бюджетного плана;
- открытость и предсказуемость государственной инвестиционной политики;
- стимулирование привлечения капиталов частнопредпринимательского сектора для решения приоритетных задач социально-экономического развития страны;
- либерализация внешнеторгового и налогового режимов для ввоза в Россию современного технологического оборудования, необходимого для нужд модернизации действующих предприятий [2].

*Список использованных источников:*

1. Ковалёв В.В. Инвестиции/В.В. Ковалёв.-М.: Проспект-2015.-с.56
2. Игонина Л.Л. Инвестиции/Л.Л. Игонина.-М.: Юристъ-2012.-с.124
3. Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации/О.Ф. Быстров.-М.:Инфа-2008.-с.89
4. Официальный сайт гос. статистики РФ[эл.ресурсы]-Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ: <http://www.econ.gov.ru/>

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Д.Т. ОГАНЕСЯН

Научный руководитель

к.э.н., доцент Т.А. ЛЕХ

## МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

По мнению многих экспертов, преодолеть последствия мирового кризиса можно только благодаря росту инвестиций и использованию современных технологий. Это предусматривает инновационное развитие экономики и увеличение доли продукции, которая производится по новейшим технологиям.

Существует множество различных определений понятий «инвестиции» и «инновации». Например, некоторые авторы считают, что инвестиции- это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение, а инновации определяют как конечный результат инновационной деятельности в виде новой или усовершенствованной продукции или услуги, технологии, полученный при реализации инновационного процесса.

Как известно, активизация инвестиционно-инновационной деятельности предприятий непосредственно влияет на уровень конкурентоспособности экономики страны. Необходимость активизации инновационных процессов обусловлена спецификой отечественной экономики (рисунок 1).

Инновационное развитие обусловлено взаимодействием большого числа

факторов, которые можно классифицировать по различным признакам: по возможности прогнозирования, по возможности контроля и управления, по продолжительности, по характеру, по принадлежности к среде предприятия и т.д.



Рис.1. Характерные черты отечественной экономики

Следует отметить, что по принадлежности к среде предприятия факторы делятся на внутренние и внешние. Ко внешним факторам относят факторы мезосреды (потребители, акционеры, поставщики и т.д.) и макросреды (международные, технологические, экономические и т.д.).

В процессе прогнозирования динамики развития любого предприятия, руководство должно выяснить, обладает ли хозяйствующий субъект внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, проанализировать сильные и слабые стороны.

Это обследование включает маркетинг и сбыт, финансы, операции (производство), человеческие ресурсы, организационная структура и менеджмент, культура и образ организации, которые и являются внутренними факторами развития предприятия [2].

Примером собственно микроэкономических факторов являются: стратегия организации в инновационном управлении, стратегический контроль над размещением ресурсов организации, организационный капитал, финансовые ресурсы для поддержания накопительного процесса развития инноваций и т.д.

На основании данных федеральной службы государственной статистики, составим таблицу развития инновационной деятельности в Южном федеральном округе.

Таблица 1

Динамика основных показателей инновационной деятельности в Южном федеральном округе в 2012-2015 гг.

Показатели	2012	2013	2014	2015
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	222	234	236	302
Затраты на технологические инновации организаций, млн руб.	38470,9	45169,9	67365,7	70070,1
Затраты на научные исследования и разработки, млн руб.	18618,0	19987,0	29274,3	24732,8
Объем инновационных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации, тыс. руб.	48604533,6	65819359,4	94641432,8	142819719,9

Из представленной таблицы видно, что число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, имеют незначительную тенденцию к увеличению, что объясняет увеличение объема инновационных товаров, работ, услуг. Также с каждым годом увеличиваются затраты на инновационную деятельность.

Для более эффективного использования научно-технического и инновационного потенциала с целью повышения уровня конкурентоспособности отечественного производителя, государству нужно принять меры, направленные на: создание эффективной регуляторной среды; качественное информационное обеспечение инновационной деятельности; наличие и активное функционирование объектов инновационной инфраструктуры; разработку мотивационных механизмов и инструментов по активизации инновационных процессов; формирование надлежащей системы защиты интеллектуальной собственности.

*Список использованных источников:*

1. Матросова Л. Н. Инновационное развитие экономики // Экономический вестник Донбасса. 2013. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitiie-ekonomiki>.
2. Собченко Наталья Владимировна, Кулешова Лариса Владимировна Факторы, влияющие на инновационную деятельность хозяйствующих субъектов // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2011. №71. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliayuschie-na-innovatsionnuyu-deyatelnost-hozyaystvuyuschih-subektov>
3. Панявина Екатерина Анатольевна, Ванятинский Федор Васильевич Факторы развития инновационной деятельности предпринимательских структур // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №12. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-razvitiya-innovatsionnoy-deyatelnosti-predprinimatelskih-struktur>
4. Дунаев Олег Николаевич, Нестерова Дарья Владимировна К вопросу о концепции



инновационного управления организацией // Вестн. Том. гос. ун-та. 2011. №352.  
URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-kontseptsii-innovatsionnogo-upravleniya-organizatsiey>

*Поступило в редакцию: 05.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Л.С. ХВЕДЫНКО

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.В. АЛЕКСЕЕНКО

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

На современном этапе социально-экономического развития особую актуальность приобретают проблемы, связанные с инновационной деятельностью. Поскольку именно уровень развития национальной инновационной сферы оказывает сильное воздействие на уровень конкурентоспособности страны, способствует достижению устойчивого экономического роста, является необходимым условием полноправного участия страны в мировом разделении труда.

Обновление всех сфер жизни общества и выход на новый качественный уровень возможно лишь при условии нововведений в производство, управление и финансы. Инновации (от лат. *innovatio* – обновление) – это превращение результатов труда в некоторые новые продукты или услуги, которые используются в практической деятельности и обеспечивают рост конкурентоспособности [4].

Следовательно, инновационная деятельность представляет собой процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию и выведение ее на рынок для коммерческого применения. Инновационная деятельность может включать в себя множество стадий от поиска новых идей до начала массового производства нового продукта или услуги (рис.1).

Проанализировав различные точки зрения ведущих экономистов по вопросу инновационного развития можно утверждать о наличии противоречивого характера мнений, и двойственной природе рассматриваемой проблемы.

Двойственность обусловлена тем, что с одной стороны в России с каждым годом увеличиваются объемы финансирования инновационных проектов, и многие инновационные решения, разработанные российскими специалистами, уже успешно используются во многих странах мира.

С другой стороны, не всегда и не все разработанные российские инновации попадают к конечному потребителю, что связано с проблемой отсутствия навыков внедрения и вывода продуктов и услуг на рынок. В следствии отсутствия столь необходимых навыков, Россия терпит инновационный разрыв и вынуждена руководствоваться зарубежным опытом.

Немаловажной является и проблема связанная с тем, что российские ученые зачастую не ориентируются в современных тенденция и не способны правильно определить направление для развития инновационных технологий. Таким образом, от фундаментальной науки требуют прикладных исследований, главной целью которых

будет решение практических задач. Однако, ученые еще не готовы к созданию того продукта которого от них требуют. Единственно возможным выходом из данной ситуации будет создание и стимулирование к созданию прикладных исследований на российских предприятиях.

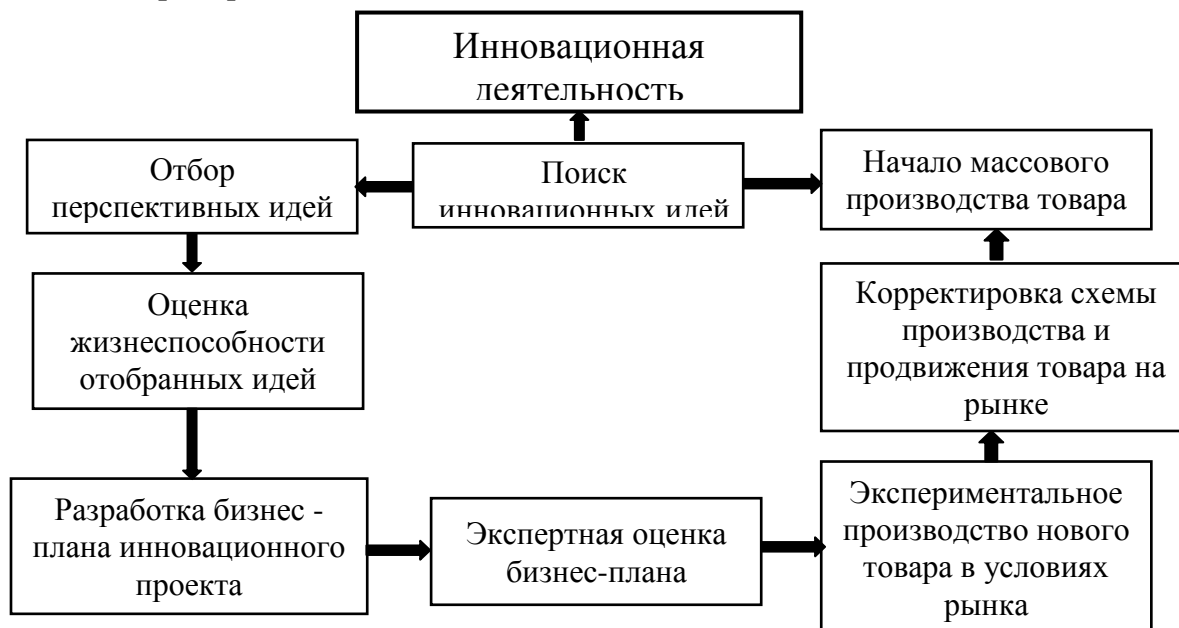


Рис.1 Стадии инновационной деятельности

Инновационная деятельность российской экономике пока далека от совершенства и не соответствует мировым тенденциям системы хозяйствования. Для того чтобы кардинально изменить ситуацию необходима слаженная работа и целенаправленные усилия как на уровне государственных органов, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

Россия – это страна с большим инновационным потенциалом, который необходимо максимально реализовать в процессе инновационной деятельности. У России есть все необходимые задатки мирового лидера, а именно большая территория, богатые природные ресурсы, выгодное географическое положение и возможность выдержать острую конкуренцию за мировые рынки сбыта.

С учетом всего вышеперечисленного основными направлениями инновационного развития России являются:

- переход на инновационную модель развития, путем формирования инновационной экономики;
- внедрение различных мер стимулирования инновационной деятельности, включающих налоговые льготы, государственные заказы, привлечение ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования;
- разработка механизма превращения интеллектуального потенциала в активы или бренды (к примеру, посредством создания вузами коммерческих структур);
- переориентация инвестиций с вложений в непосредственное развитие производства и накопления материальных активов на развитие человеческого капитала;
- вложение финансовых ресурсов в науку и исследования, которые принесут результат в долгосрочном периоде и которые в текущем периоде кажутся не выгодными, а в перспективе открывают выход на новые стратегические

возможности;

- развитие некоммерческих инвестиционных проектов, т. е. проектов которые не рассчитаны на получение коммерческого эффекта (прибыли), а ориентированы на открытие новых возможностей и благ;
- повышение уровня оплаты труда специалистам, занятым разработками и исследованиями, их социальная защищенность;
- масштабная поддержка бизнесом науки, инновационно- технологической инфраструктуры и инновационных проектов, выполняемых в интересах бизнеса;
- создание особых экономических зон как территориальных моделей инновационного развития. Основными целями создания особых экономических зон в Российской Федерации являются развитие обрабатывающих и высокотехнологических отраслей экономики, производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств.

Таким образом, Россия обладает мощным потенциалом для занятия более высокого положения на мировом инновационном рынке, что возможно при более активном вмешательстве государства в сферу научных разработок и при условии соблюдения им ряда установленных обязательств.

В настоящее время утверждена стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, в соответствии с которой разработан план ее реализации, одним из направлений которой является расширение вузовской науки, появление в университетах нового направления - обучение предпринимательству, инкубации и стимулирование создания инновационных компаний.

*Список использованных источников:*

1. Авдеева Е.А. Проблемы инновационного развития в России/ Е.А. Авдеева, Л.Р. Гафиятуллина// Актуальные вопросы экономических наук - № 42 / 2015
2. Бутрюмова Н. Н. Вовлечение студентов в инновационное предпринимательство: опыт НИУ ВШЭ— Нижний Новгород/ Н.Н. Бутрюмова, Ю. Н. Слепнева// Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. №1. – Нижний Новгород. 2016.
3. Голикова О. А. Инновационное предпринимательство в эпоху глобализации/ О.А. Голикова// Социально-экономические явления и процессы № 7 (029), 2011.
4. Филипповская О.В., Развитие инновационного потенциала России/О.В. Филипповская, И.К. Титкова//Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии - № 1 (27), 2016.

*Поступило в редакцию: 01.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е.Д. ЯКУШЕВА

Научный руководитель

к.э.н., доцент Н.П. КАРЛОВА

**НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции,

то есть долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли.

Исследованием проблем финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий занимались такие экономисты, как: Л.Л. Игонин[1]; М.В. Чиненов[2], В.А. Слепов, Я.С. Меркулов[3] и другие.

Анализ структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий Российской Федерации показал, что в течение в 2010–2014 гг. повышалась доля собственных средств предприятий и сокращалась доля бюджетных средств и кредитов банков (таблица 1).

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал предприятий Российской Федерации по источникам финансирования [4]

Показатели	Млрд. руб.				В % к итогу			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал	8445,2	9595,7	10047,5	9852,9	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования								
собственные средства	3539,5	4274,6	4548,5	4736,7	41,9	44,5	45,2	48,1
привлеченные средства	4905,7	5321,1	5499	5116,2	58,1	55,5	54,8	51,9
В том числе								
кредиты банков	725,7	806,3	1000,9	918	8,6	8,4	10	9,3
из них кредиты иностранных банков	149,4	113,7	107,4	108,5	1,8	1,2	1,1	1,1
заемные средства других организаций	485,8	588,2	625,1	632,6	5,8	6,1	6,2	6,4
инвестиции из-за рубежа			78,8	83,6			0,8	0,9
бюджетные средства	1622	1712,9	1909,7	1598,3	19,2	17,9	19	16,2
из федерального бюджета	855,1	926,6	1004,8	846,5	10,1	9,7	10	8,6
из бюджетов субъектов Российской Федерации	665,7	677	752,1	622,9	7,9	7,1	7,5	6,3
из местных бюджетов		109,3	152,8	128,9		1,1	1,5	1,3
средства внебюджетных фондов	18,2	33,3	27,9	20,9	0,2	0,4	0,3	0,2
средства организаций и населения, привлеченные на долевое строительство	172,7	259,5	294,1	325,5	2	2,7	2,9	3,3
в том числе средства населения	111,6	197,1	233,8	264,5	1,3	2,1	2,3	2,7
Прочие	1881,3	1920,9	1562,5	1537,3	22,3	20	15,6	15,6
средства вышестоящих организаций	1604,0	1611,3	1192,1	1248,4	19	16,8	13	12,7

По сравнению с 2013 г. объем финансирования инвестиций в основной капитал за счет бюджетных средств сократился на 311,4 млрд руб. при примерно равном участии средств федерального бюджета и бюджетов других уровней. Доля государственных инвестиций в 2014 г. составила 2,25% ВВП и снизилась на 0,74 п.п.

ВВП по сравнению с 2013 г.

При сокращении объемов государственного финансирования инвестиций в основной капитал в 2014 г. заметно ослабло участие банковского сектора. В 2014 г. доля банковских кредитов в структуре источников финансирования составила 9,3% при 10% годом ранее. Абсолютное сокращение кредитов банков по сравнению с 2013 г. связано с уменьшением кредитования российскими банками на 83,5 млрд руб. В 2014 г. Центральным банком семь раз пересматривалась в сторону повышения ключевая ставка: с 5,5% до 17,0%, что привело к значительному удорожанию кредитов и сокращению спроса на них.

Иностранные инвесторы довольно остро отреагировали на политико-экономическую ситуацию в России, резко сократив масштабы вложений. Инвестиции, поступившие в российскую экономику из-за рубежа в 2014 г., составили 83,6 млрд руб. Прямые иностранные инвестиции в сектор нефинансовых российских предприятий в 2014 г. Сократились в 3,3 раза по сравнению с 2013 г. и составили 62% от кризисного показателя 2009 г.

Проблемы инвестиционной сферы можно разделить на две группы:

- поиск и привлечение в экономику инвестиций различных уровней;
- повышение эффективности имеющихся инвестиций.

Для повышения эффективности инвестиций на макро- и микроуровне государству необходимо:

- иметь научно обоснованную экономическую и социальную политику на среднюю и дальнюю перспективу; инвестиционную и амортизационную политику; научно-техническую и финансово-кредитную политику, налоговую политику и др.;
- иметь разработанные приоритеты в развитии отдельных направлений НТП, отраслей промышленности и производств;
- создавать благоприятные условия для инвестиционной деятельности всех субъектов хозяйствования, в том числе и зарубежных;
- совершенствовать нормативную (законодательную) базу в области инвестиционной деятельности;
- осуществлять собственную инвестиционную деятельность, и для этой цели в федеральном бюджете должны быть предусмотрены необходимые средства;
- создавать развитый и цивилизованный фондовый и товарный рынок;
- создавать условия для здоровой конкуренции в области инвестиционной деятельности;
- более тщательно проводить независимую экспертизу проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета, на их экономическую, экологическую и социальную состоятельность;
- более рационально использовать кредиты, предоставляемые России Международным валютным фондом, Европейским банком реконструкции и развития и другими международными финансовыми структурами;
- разработать и утвердить официальные методические положения по экономическому обоснованию и планированию инвестиций на макро- и микроуровне;
- восстановить или создать вновь проектные организации, способные на высоком научном уровне проектировать самые сложные объекты.

Для расширения инвестиционного процесса, вовлечения в инвестиционную

деятельность предприятий всех форм собственности, населения, зарубежных инвесторов государство должно создать стабильную, благоприятную обстановку для инвесторов и тех, кто реализует инвестиции. Этому будет способствовать: создание стабильной законодательной базы в инвестиционной сфере и обеспечение гарантий защиты иностранных и отечественных инвесторов на принципах страхования, принятых в мировой практике; одинаковые условия стимулирования отечественных и зарубежных инвесторов и возможность реинвестировать прибыль с капитала; не облагать налогами новые предприятия в течение нескольких лет, а также расходы на исследования, освоение новой техники; применение стимулирующей амортизационной политики; создание рынка инвестиций со всей его инфраструктурой (фондовые биржи, рынок ценных бумаг, ипотечные банки, информационно-аналитический центр и др.).

Для повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов предприятий необходимо: направлять инвестиционные средства в отрасли и программы, принятые как приоритетные; концентрировать инвестиции на пусковых объектах, ускоряя ввод в действие производственных мощностей и повышая капиталотдачу; считать приоритетными в финансировании и кредитовании мероприятия технического перевооружения и реконструкции действующего производства, позволяющего использовать имеющийся пассивный капитал (здания, сооружения, инженерные коммуникации); проводить технико-экономическую экспертизу инвестиционных проектов; увязывать ввод в действие производственных мощностей с мощностями сопряженных отраслей, объектами инфраструктуры, жилищного и культурно-бытового назначения.

*Список использованных источников:*

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.
3. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

**СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ:  
ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ФИНАНСОВОМ И БАНКОВСКОМ  
МЕНЕДЖМЕНТЕ**

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.В. ГРУЗДОВА

Научный руководитель  
ст. преп. В.Н. АЛЕКСЕЕВ

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА  
В РОССИИ**

Сложившаяся ситуация на рынке банковского обслуживания определяет необходимость улучшения кредитными организациями качества обслуживания и гибкой системы взаимодействия с клиентами. Рост конкуренции обуславливает значимость не только активного использования традиционных банковских продуктов и услуг, но и внедрения инновационных решений, немаловажным направлением из которых в банковской сфере является интернет-банкинг.

Комплексное и всестороннее развитие интернет-банкинга должно стать приоритетным направлением для банков РФ. Сравнительный анализ состояния интернет-банкинга в России и за рубежом позволяет утверждать, что уровень развития зарубежного интернет-банкинга многократно превосходит российский. В развитых странах уже более 10 лет как интернет-банкинг, так и дистанционное банковское обслуживание в целом являются основной движущей силой развития банковского сектора. Отставание российских банков от зарубежных может привести к неготовности кредитных организаций конкурировать с зарубежными финансовыми институтами, что становится особенно актуальным после вступления России в ВТО.

Поставленная Правительством РФ задача повышения доступности банковских услуг для населения определяет необходимость разработки механизмов ее реализации. В настоящее время половина населения РФ лишена возможности пользоваться банковскими услугами, наблюдаются диспропорции в банковском обслуживании между крупными городами и отдельными регионами, между городами и сельской местностью. Внедрение и широкое распространение инновационных систем банковского обслуживания позволят снять остроту этой проблемы.

В России уровень развития интернет-банкинга находится на начальном уровне. Согласно официальной статистике Центрального Банка Российской Федерации, по состоянию на 01.01.2013 в кредитных организациях открыто 28,4 млн счетов с доступом через сеть Интернет, по которым в 2012 г. проводились безналичные платежи [1]. За последние 5 лет данный показатель увеличился более чем в 10 раз, причем за 2012 г. – в 1,45 раза. Однако, несмотря на значительный объем абсолютного показателя, доля счетов с доступом через сеть Интернет в общем количестве счетов не превышает трети, тогда как в развитых странах Европы и США данный показатель превышает 90%.

В целях конкурентной борьбы за потребителя банки не останавливаются на достигнутых результатах и продолжают расширять возможности систем в ответ на потребности клиентов. К началу 2012 г. более половины кредитных организаций

стали предоставлять услугу автоматических платежей по графику, например, автоматический платеж за сотовую связь [2]. Расширились возможности и в сфере «онлайн» открытия депозитов, оформления заявок на кредит, пополнения счетов в системах электронных денег. Ежемесячно перечень новых услуг расширяется, что будет приводить к еще большей его популяризации.

Увеличение доли интернет-банкинга в объемах платежей с 7% до 11% значительно отстает от темпов роста количества платежей, что свидетельствует о недоверии к интернет-банкингу и, соответственно, приводит к низкому росту комиссионных доходов и увеличению издержек. Для устранения данного дисбаланса банкам необходимо мотивировать пользователя совершать дифференцированные операции: открытие вкладов, оплата налогов, сборов и штрафов. В дальнейшей перспективе интернет-банкинг должен трансформироваться в площадку для управления своими финансами, как это произошло в зарубежных странах.

Несмотря на активный рост и развитие сектора интернет-банкинга, текущий уровень его развития далек от максимального. Основными причинами, сдерживающими его рост, являются: недоверие физических лиц к интернет-сервисам; вопросы безопасности; неудобность подключения; нежелание клиентов проводить крупные транзакции; сложность интерфейсов большинства систем интернет-банкинга.

При сохранении существующих тенденций роста клиентоориентированности систем интернет-банкинга крупнейших российских банков к 2020 г. Можно ожидать значительного упрощения интерфейсов интернет-банкинга наряду с расширением их функционала. Переход большинства банков на использование наиболее защищенного протокола HTTPS почти полностью решает проблему безопасности интернет-банкинга, однако для полного его решения необходимо повышение информационной грамотности клиентов банка.

По оценкам компании J'son & Partners Consulting, к 2017 г. рынок интернет-банкинга России может вырасти более чем в 3 раза [3] за счет стремления к развитию интернет-банкинга как клиентов банков и самих банков, так и государства. Населению необходим качественный и доступный сервис, позволяющий экономить время, банкам – повышение качества обслуживания, рост комиссионных доходов и снижение издержек. Государство же придерживается курса роста безналичного денежного оборота, что невозможно без использования гражданами систем интернет-банкинга.

Необходимо также отметить, что при отсутствии развития интернет-банкинга пользователи будут выбирать альтернативные способы совершения платежей, переводов и управления счетами – например, электронные деньги. Рынок электронных денег в настоящее время активно растет и развивается, причем каждый год его рост составляет 15–20%: если в 2009 г. он был равен 649 млрд руб., то в 2010 г. – 772 млрд руб., а в 2011 г. превысил 892 млрд руб., что в 1,8 раза превышает объем платежей физических лиц через сеть Интернет [5]. При этом перечень услуг, которые можно оплатить с помощью электронных денег, полностью доступен в системах интернет-банкинга большинства банков.

Электронный платежный рынок опережает интернет-банкинг не только по объему и количеству транзакций, но и по числу пользователей. В 2010 г. свыше 34 млн человек воспользовались электронными кошельками [4], тогда как количество счетов физических лиц с доступом через Интернет составляло 10,3 млн, что в 3 раза



меньше количества пользователей электронных кошельков.

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что при отсутствии тщательно проработанной стратегии увеличения активных пользователей интернет-банкинга столь выгодный сектор экономики может отойти к системам электронных платежей, что крайне негативно скажется на состоянии комиссионных доходов банков. Развитая система интернет-банкинга способна решать множество задач, удовлетворяя потребности клиентов банка в удобном сервисе, банков – в росте комиссионных доходов, государства – в увеличении объема безналичного денежного оборота.

В России банки пока недооценивают значимость сектора интернет-банкинга, уступая более половины рынка электронных платежей электронным платежным системам. При сохранении существующего лидерства электронных платежных систем доля банков на рынке может снизиться с 50% в 2012 г. до 30% к 2017 г. [3]. Для предотвращения данных потерь банкам необходимо реализовывать комплексные стратегии развития интернет-банкинга. Интернет-банкинг должен превратиться в полноценный финансовый инструмент, гибко реагирующий на желания клиента и выполняющий аналитические функции и функции управления активами, как это реализовано в большинстве развитых стран.

Несмотря на наличие весомых проблем, препятствующих развитию интернет-банкинга, существует потенциал для их преодоления. Банки имеют все возможности для развития сектора: от наличия полной информации о своем клиенте – его доходах и расходах – до косвенной государственной поддержки, выражающейся в ужесточении законодательства в отношении рынка электронных систем.

*Список использованных источников:*

1. Банк России: офиц. сайт. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 16.04.2013).
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: офиц. сайт. URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 16.04.2013).
3. J'son & Partners Consulting: site. URL: <http://www.json.ru> (дата обращения: 16.04.2013).
4. Markswebb Rank & Report: site. URL: <http://markswebb.ru> (дата обращения: 16.04.2013).
5. Taylor Nelson Sofres: site. URL: <http://www.tns-global.ru> (дата обращения: 16.04.2013).

*Поступило в редакцию: 09.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

О.А. ГУЛЬ

Научный руководитель

ст. преп. А.М. КУДЕЛИНА

**ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ  
СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

На сегодняшний день системный подход в логистическом управлении играет важную роль, так как является основой управления материальными потоками.

Системный подход - это рассмотрение объектов как систем, что позволяет исследовать трудно наблюдаемые свойства и отношения в объектах, предполагает интеграцию, синтез, рассмотрение разных сторон явления.

Информация логистических систем отражает внешнюю и внутреннюю среду организации. Информация внешней среды организации включает сведения о поставщиках сырья товаров и их надежности, данные о потребителях продукции и посредниках, информацию о рынке сбыта, то есть какая продукция и ее модификации пользуются спросом у разных потребителей, посредников, в разных регионах. Информация о внутренней среде организации состоит из данных о состоянии и движении материальных потоков в организации, сведений об имеющихся запасах сырья, объеме продукции в производстве, объеме готовой продукции на складах, информации о реализации продукции во времени.

Система при системном подходе формируется в несколько этапов:

1. На первом этапе определяются и формулируются цели функционирования системы.
2. На втором этапе на основании анализа целей функционирования системы и ограничений внешней среды определяются требования, которым должна удовлетворять система.
3. На третьем этапе на базе требований формируются ориентировочно некоторые подсистемы.
4. Четвертый этап - наиболее сложный этап синтеза системы: анализ различных вариантов и выбор подсистем, организация их в единую систему.

Для логистического управления на макроуровне звеньями логистической цепи являются отдельные предприятия или фирмы. Для логистического управления на микроуровне звеньями логистической цепи являются функциональные подразделения одного предприятия, такие как службы снабжения, производство, финансово-сбытовой отдел и т. д. Логистическое управление является реализацией системного подхода к производственно-сбытовой деятельности.

Объектом исследования является ООО «Автоматика-сервис». Место нахождения общества: 665718, РФ, Иркутская область, г. Братск, промплощадка ОАО «Братсккомплексхолдинг». ООО «Автоматика-Сервис» является юридическим лицом, имеет текущий и иные расчетные счета, открытые в банковских учреждениях.

Весь процесс работы ООО «Автоматика-Сервис» состоит из взаимодействия внешних систем и внутренних подсистем. Следовательно, результат определяется множеством внешних и внутренних взаимосвязанных процессов. Именно поэтому эффективное управление возможно только на основе системного подхода к управлению.

В управлении ООО «Автоматика-Сервис» можно выделить три основные составляющие:

- разработка представлений о конечных результатах деятельности и особенностях функционирования;
- разработка технологии (плана) осуществления медико-производственных процессов (иными словами - представлений о способах достижения ожидаемых результатов);
- обеспечение соответствия между теоретическими представлениями, с одной стороны, и реальными процессами и полученными результатами, с другой стороны.

ООО «Автоматика-Сервис» с самого своего основания использует системный подход в управлении. В числе наиболее существенных результатов внедрения системного подхода в управлении можно назвать:

- постоянное улучшение качества предоставляемых услуг и повышение удовлетворенности потребителей;
- повышение результативности и эффективности деятельности при сокращении затрат на оказание услуг;
- рост производственной и финансовой дисциплины;
- увеличение заинтересованности персонала в качестве, в том числе и через введение стимулирующих надбавок, а также создание такой атмосферы в коллективе, которая ориентирует персонал на долгосрочную перспективу;
- укрепление авторитета фирмы у населения, а также в профессиональных кругах.

При внедрении системного подхода, первое с чего началась работа в ООО «Автоматика-Сервис» - это отработка должностных инструкций. Как оказалось, унифицированные инструкции не отражали особенностей «Автоматика-сервис», реалий и требований сегодняшнего дня.

Затем для поддержки нормативных актов были разработаны протоколы оказания услуг на основе отраслевых и международных стандартов.

Ежемесячно проводится экспертиза качества услуг и контроль качества работы всех категорий. Отработаны и утверждены схемы внутриведомственной экспертной оценки качества услуг.

Каждый случай экспертной оценки вносится в журнал. Проводится мониторинг, анализ выявленных случаев некачественного оказания услуг и их причин, разработка мероприятий по их предупреждению.

Проводится обучение персонала по вопросам качества предоставления услуг, т.к. каждый сотрудник должен осознать необходимость учета и контроля качества услуг; понять, что экспертиза качества - такая же неотъемлемая часть работы, как выполнение тех или иных исследований. Это - своего рода стандарт работы.

В рамках системного подхода систематизирован алгоритм взаимоотношений клиента и работника ООО «Автоматика-Сервис», предусмотрены различные ситуации и четко обозначено их решение.

Следует отметить, что повсеместное внедрение и использование в практической работе ООО «Автоматика-Сервис» системного подхода к управлению приводит к реальному повышению эффективности процесса; ведет к повышению доступности обслуживания, удовлетворенности клиентов. Компания планирует продолжать эту деятельность, совершенствовать службу управления качеством услуг и занимать лидирующие позиции на рынке.

Таким образом, системный подход позволяет нам комплексно оценить любую производственно-хозяйственную деятельность и деятельность системы управления на уровне конкретных характеристик. Это поможет анализировать любую ситуацию в пределах отдельно взятой системы, выявить характер проблем входа, процесса и выхода. Применение системного подхода позволяет наилучшим образом организовать процесс принятия решений на всех уровнях в системе управления.

*Список использованных источников:*

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 116 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по

направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с.

3. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс : учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. - М. : Юрайт, 2011. - 782 с.

*Поступило в редакцию: 04.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  
М.А. КОВАЛЬЧУК  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент Л.А. МАЛИЧ

## ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Транспорт Донецкой Народной Республики является одной из крупных базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все города и районы Республики, что является необходимым условием ее территориальной целостности и единства экономического пространства.

Таможенная логистика — это раздел логистики, обеспечивающий доставку грузов между странами и направленный, в том числе, на оптимизацию внешнеэкономической деятельности. В условиях отсутствия целенаправленной государственной политики по развитию логистики, «самостоятельная» деятельность таможенных органов становится ключевой в координации движения внешнеторговых и транзитных грузопотоков, развитии таможенно-логистического, транспортно-экспедиционного секторов экономики, созданию реальной конкуренции, благоприятного инвестиционного климата и т.д.

Министерством транспорта Донецкой Народной Республики разрабатывается и совершенствуется нормативно-правовая база транспортной отрасли. На протяжении двух последних лет в республике приняты следующие Законы: «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности» (№ 18-ІНС от 27.02.2015г.); «О транспорте» (№ 27-ІНС от 27.03.2015г.); «Об автомобильном транспорте» (№ 77-ІНС от 21.08.2015г.); «О железнодорожном транспорте» (№ 94-ІНС от 13.11.2015г.); «О городском электрическом транспорте» (№ 93-ІНС от 16.10.2015г.), «Об автомобильных дорогах» (№ 96-ІНС от 11.12.2015г.), «О перевозке опасных грузов» (№ 104-ІНС от 12.02.2016г.), «О транспортно-экспедиторской деятельности» (№ 124-ІНС от 15.04.2015г.). Данные законы являются нормативными правовыми актами, регулируемыми и координирующими внешнеторговые и транзитные грузопотоки, а также способствующими развитию таможенной логистики.

В настоящее время на территории Донецкой Народной Республики ведутся боевые действия, что негативно сказывается на функционировании транспортной отрасли. Основными проблемными вопросами, являются:

- разрушенная транспортная инфраструктура;
- острая нехватка квалифицированных кадров;
- отсутствие в полном объеме нормативно-правовой базы;

- изношенный подвижной состав железнодорожного транспорта;
- отсутствие обоснованной тарифной политики железнодорожного транспорта;
- отсутствие прозрачной и эффективной процедуры создания, ликвидации и определения мест нахождения таможенных органов и действенного механизма участия и статистического учета мнения предприятий ВЭД по данным вопросам.

Для решения сложившихся проблем, на наш взгляд, можно выделить следующие пути их решения.

1. Формирование прозрачного механизма определения мест таможенного декларирования, расположение таможенных терминалов, отвечающих всем современным требованиям — мультимодальность, возможность принимать и обрабатывать грузы в контейнерах, крупногабаритные грузы и пр.

2. Привлечение участников ВЭД, профильных транспортно-логистических ассоциаций и др. бизнес-сообществ при установлении мест таможенного декларирования, расположении таможенных терминалов.

3. Формирование нормативно-регламентированного действенного механизма надзора над определением мест таможенного декларирования, расположения таможенных терминалов и наделение соответствующими полномочиями сотрудников таможенных органов Донецкой Народной Республики.

Следует отметить, что для решения вышеуказанных проблем, Министерством транспорта Донецкой Народной Республики восстанавливается разрушенная транспортная инфраструктура, обеспечивается транспортное сообщение жителей Республики, ведется работа по разработке нормативно-правовой базы в области воздушного, морского и речного транспорта.

Это, в свою очередь, обеспечит развитие таможенной логистики, направленной на повышение эффективности таможенного администрирования и создания благоприятных условий для участников ВЭД за счет повышения качества предоставляемых услуг. В результате чего будут обеспечены всемерное развитие торговли, ускорение товарооборота и своевременное, полное наполнение доходной части республиканского бюджета.

*Список использованных источников:*

1. Закон Донецкой народной республики «О транспорте». Принят Постановлением Народного Совета 27.03.2015г. № 27-ИНС.
2. Янбаев Ильяс. Где, кому и как размещать таможенные органы? // Логистика. – 2012. – №10 - с. 50-51

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.Ю. СЕДЫХ

Научный руководитель

ст. преп. А.М. КУДЕЛИНА

## АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИЙ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ

Эволюция новых научных направлений, таких как логистика, характеризуется

неравномерностью.

До последнего времени главным аспектом изучения теории логистики были ее терминология и понятийный аппарат (принципы, парадигмы, цели и задачи, определения и т. п.).

Однако вторая и не менее важная часть теории логистики – методология и определение главной концепции – в настоящее время представляет собой скорее набор отдельных моделей (методов, алгоритмов), практически не систематизированных и недостаточно подробно изученных.

Поэтому наиболее актуальной проблемой на современном этапе развития является формирование моделей, методов и концепций управления логистическими бизнес-процессами.

Логистика – это планирование, контроль и управление транспортировкой, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработкой сырья, материалов и полуфабрикатов, доведением готовой продукции до потребителя в соответствии с его интересами и требованиями, а также передачей, хранением и обработкой соответствующей информации.

Термин «концепция» означает способ понимания, трактовки объекта исследования, основную точку зрения по данному вопросу, руководящую идею для систематизированного освещения.

Также – ведущий замысел, методологические принципы, постулатную основу в научно-исследовательской разработке.

Логистические концепции могут быть классифицированы по признакам:

- источник генерирования логистических потоков;
- характер переработки потока;
- степень охвата операций хозяйственного процесса;
- устранение узких мест в хозяйственной деятельности;
- составляющие комплекса логистики;
- функциональная область логистики.

Эволюция логистики тесно связана с фундаментальными логистическими концепциями: информационной, маркетинговой и интегральной (интегрированной) (табл. 1).

Информационная логистическая концепция появилась в конце 1960-х годов и тесно связана с развитием информационно-компьютерных технологий.

Фокус данной концепции сосредоточен на конкретных функциях, выполняемых при планировании, закупке материальных ресурсов, производстве, распределении и др.

Маркетинговая логистическая концепция стала применяться с начала 1980-х гг. для построения логистической системы, обеспечивающей конкурентоспособность за счет оптимизации решений в распределении продукции.

Таким образом, в настоящее время, несмотря на широкий спектр концепций логистики, специалисты в области логистики определяют сокращение денежных и временных затрат, связанных с товародвижением, а также достижение наибольшей эффективности фирмы, повышение ее конкурентоспособности.

Таблица 1

Характеристика этапов развития концепций конкурентоспособности,  
маркетинга и логистики

Этап	Рынок	Концепция конкурентоспособности	Критерий эффективности	Этапы и типы маркетинга	Этапы развития практической логистики	Этапы развития логистики как науки
Конец XIX в. – 1920 гг.	Не насыщенные товарами	Производственная. «Произвожу, что могу»	Себестоимость, производительность	Анализ и обобщение эмпирического материала, связанного со сбытом. Недифференцированный маркетинг	Фрагментация	-
1930-1950 гг.	Постепенное насыщение рынка	Производственная со сбытовой ориентацией	Объемы продаж, качество продукции			
1960-1970 гг.	Насыщенные товарами	Маркетинговая. «Произвожу то, что нужно потребителю»	Прибыль за счет удовлетворения потребностей покупателя	Маркетинг – механизм товародвижения; рыночная концепция управления. Дифференцированный и концентрированный маркетинг	Частичная интеграция. Становление.	Логистика как образ мышления
1980-1990 гг.	Насыщенные товарами	Логистическая	Издержки обращения	Маркетинг - функция менеджмента. Комплексный маркетинг	Интеграция в рамках предприятия	Становление логистики как науки
2000 – наст. время	Насыщенные, «зрелые» рынки	Управление цепями поставок	Обеспечение уровня обслуживания потребителя при оптимальных затратах	Маркетинг как философия взаимодействия. Коммуникативный маркетинг	Дальнейшая интеграция	Развитие логистики как науки

*Список использованных источников:*

1. Логистика. (Учебное пособие) Корсаков А.А. (МФПА, 2005, 37 с.)
2. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Учебное пособие/ Алесинская Т.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
3. Основы логистики: Учебное пособие./ Сербин В.Д. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.

*Поступило в редакцию: 06.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

А.В. СЕРЕДА

Научный руководитель

ст. преп. А.М. КУДЕЛИНА

## ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ В ОБЛАСТИ ЛОГИСТИКИ

Существуют различные определения, однако у всех определений понятия «логистика» имеется единое понимание главной цели логистики – удовлетворение требований потребителя при увеличении экономического эффекта всех бизнес-процессов.

Сегодня в современный отечественный экономический лексикон достаточно быстро и прочно вошло понятие логистики, означая самостоятельный вид профессиональной деятельности, связанной с управлением, оптимизацией движения материальных, сервисных потоков и сопутствующих им финансов и информации. Логистика является молодой наукой, многие понятия и термины в которой уточняются.

Логистика в зарубежной и отечественной литературе трактуется по-разному, но большинство исследователей сходятся во мнении, что слово «логистика» появилось в Древней Греции как «счетное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления». До наших дней дошли две трактовки понятия логистики:

1 – Логистика – практическое искусство управление войсками и включает широкий круг вопросов, связанных с планированием и управлением материально-техническим снабжением армии, определением мест дислокации войск, транспортным обслуживанием армии и т.п.

2 – Математическая логика. Такой термин использовался в трудах Лейбница. Это значение было закреплено за логистикой на философском конгрессе в Женеве 1904 г.

Существует огромное количество разных авторов, которые дают определение термину «логистика» (таблица 1).

Понятие логистики одноименный терминологический словарь раскрывает следующим образом: логистика (logistics) – наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также пере дачи, хранения и обработки соответствующей информации.

Настоящее определение, как следует из его содержания, трактует логистику как науку.

Логистика – процесс управления движением и хранением сырья, компонентов и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за доставку готовой продукции потребителю (принцип уплаты денег – получения денег).



Таблица 1

Характеристика эволюция определения «Логистика»

Определение	Автор	Год
Искусство управления перемещением войск как вдали, так и вблизи от неприятеля, организация их тылового обеспечения	«Военный энциклопедический лексикон»	1850г.
«Техника штабной службы, расчеты тылов, техника перевозок и снабжения»	Мюллер В.К	1963г.
«Материально-техническое обеспечение, работы тыла, организация тыла и снабжения»	Ганшина К.А	1977г.
«Тыл и снабжение, материально-техническое обеспечение, работа тыла»	Мюллер В.К.	1990г.
«Организация, планирование, контроль и выполнение товарного потока от проектирования и закупок, через производство и распределение до конечного потребителя с целью удовлетворения требований рынка с минимальными операционными и капитальными затратами».	Terminology in Logistics. ANNEX Dictionary. European Logistics Association	1994г.
«Наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, 7 совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутривозвратной переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации».	Родников А.Н.	1995г.
Логистика - часть экономической науки и область деятельности, предмет которых заключается в организации и регулировании процессов продвижения товаров от производителей к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения.	Современный экономический словарь:	2005г.
Логистика - стратегическое управление (менеджмент) материальными потоками в процессе закупки, снабжения, перевозки и хранения материалов, деталей и готового инвентаря (техники и проч.). Понятие включает в себя также управление соответствующими потоками информации, а также финансовыми потоками.	Википедия:	2011

В ряде определений подчеркивается высокая значимость правильного планирования, управления, определения потребностей, а также приобретения, распределения и содержания в рабочем состоянии в течение всего жизненного цикла всего того, что обеспечивает эти потребности. По моему мнению, эти определения наиболее точно раскрывают определение «логистика». Они наиболее актуальны и

понятны в наше время.

*Список использованных источников:*

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. для высших и средних специальных Учеб.Завед. – М.:Информационно внедренческий центр «Маркетинг» 2003
2. Логистика: Учеб. Пособие/ под ред. Б.А.Аникина – М.:Инфра – М,2000
3. Аникин Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика: Учебник. — М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2008.

*Поступило в редакцию: 02.11.2016 г.*

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В.В. ТРОФИМОВА

Научный руководитель

ст. преп. В.Н. АЛЕКСЕЕВ

## СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

В настоящее время понятие «электронные деньги» получили широкое распространение, их развитие происходит очень быстрыми темпами. В связи с чем можно констатировать тот факт, что не существует единой устоявшейся терминологической базы, которая бы полностью отражала такое понятие как «электронные деньги», т.к. данный термин постоянно расширяется и совершенствуется.

Существуют два основных подхода к понятию «электронные деньги»:

- 1) потребительский;
- 2) регулятивный.

Регулятивный подход – точно и обоснованно классифицирует платежные продукты с юридической точки зрения и технической сущности.

Потребительский подход отражает в большей степени «бытовое» отношение к данному платежному продукту, исторически сложившееся у разных групп пользователей. Пользователи относят к электронным деньгам любые платежные сервисы, позволяющие осуществлять платежи за товары и/или услуги, позволяющие проводить расчеты между пользователями с помощью электронных средств, связи в частности, с помощью сети интернет [1].

По своим потребительским свойствам электронные деньги схожи с «традиционными» деньгами. Их можно зарабатывать, оплачивать ими услуги и товары, передавать и получать от других людей, накапливать на счетах и т.п. Следует отметить, как и в случае с «традиционными» деньгами платежи происходят в режиме реального времени. Например, если вам заплатили за что-либо, то деньги сразу окажутся у вас, и наоборот, как только Вы произвели оплату, электронные деньги будут у получателя.

Рассмотрим классификацию электронных денег по их потребительским качествам, не акцентируя внимание на технических и технологических аспектах их функционирования. Электронные деньги разделяют на два вида по носителю:

– на базе карт (card — based);

– на базе сетей (network — based).

Определение «на базе карт» можно считать условным, т.к. роль карты может исполнять брелок, флеш-карта, сим-карта мобильного телефона любой другой предмет, насколько хватает фантазии создателям системы. Само название «карты» является в большинстве случаев более понятны пользователям по аналогии с платежными картами. В свою очередь, и первая, и вторая группы имеют также свои классификации:

- анонимные системы, разрешающие проводить операции без идентификации пользователя;
- не анонимные системы, требуют обязательной идентификации участников системы.

В настоящее время практически все сделки, которые происходят между юридическими лицами, осуществляются по безналичному расчету. В странах с развитой рыночной экономикой все возможные платежи осуществляются по безналичному расчету, исключая незначительных приобретений и т.п. Классификация электронных денег представлена на рисунке 1 [2]:

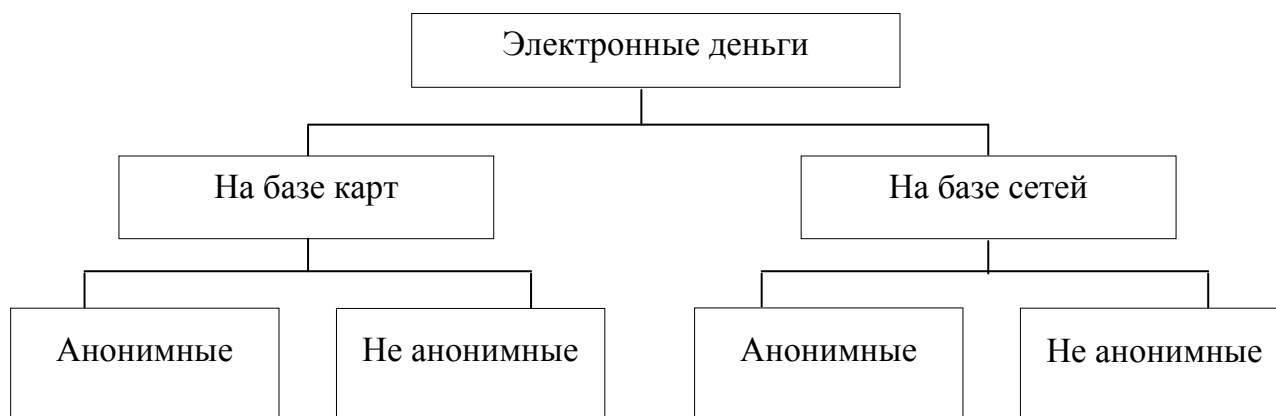


Рис.1. Классификация электронных денег

Большинство систем, предоставляя полный функционал для пользователя, не являются анонимными. При этом те системы, которые имеет функцию анонимности, можно перевести во второй класс, получив регистрацию или аттестацию.

Несмотря на поддержку международных платежных систем, электронные деньги на базе карт так и не смогли занять, достаточно значительную долю рынка и стать самостоятельным окупаемым бизнесом, т.е. большинство данных проектов так и остались пилотными. Данный факт может быть связан с тем, что банки и международные платежные системы были слишком заняты своим основным бизнесом – платежными картами. Они так и не решились придать электронным деньгам повсеместности в использовании, да и с важным для традиционных денег условием анонимности плательщика ничего не вышло.

Также, хотелось бы отметить интересный факт: после появления телевизора, предсказывали конец кинотеатрам, а после появления видеомэгаффона (DVD уже не вызывали подобных прогнозов), предсказывали конец и кинотеатрам, и телевизорам. Однако прогноз не сбывся [3].

В настоящее время, как мы видим, живы и кинотеатры, и телевидение. Соответственно, и бумажные, а вместе с ними и металлические деньги. Все заняли свои ниши, и всем нашлось место. В свою очередь, Интернет был в большинстве

своем «захвачен» электронными деньгами «на базе сетей», которые смогли занять новый рынок и наиболее точно приспособиться к требованиям пользователей:

- для открытия счета (кошелек) не надо вставать от компьютера;
- для оплаты товаров (услуг) также не надо вставать от компьютера;
- возможность анонимного использования системы;
- пополнения счета из традиционных источников (карты, переводы, чеки);
- обмен разных видов «электронных валют», в том числе обмен на традиционные деньги;
- мгновенность платежей;
- повсеместность принятия электронных денег в сети Интернет.

Существует мнение, что банки и международные платежные системы «проспали» технологическую революцию, не уделив достаточно времени и средств проработке систем электронных денег. Что подтверждается тем, что основные системы электронных денег принадлежат небанковским организациям или банки были куплены ими уже после того, как они добились успеха. К ним можно отнести Webmoney, PayPal, Яндекс.Деньги, E-gold, iKobo, RuPay и др. Также, есть мнение, что эмиссия электронных денег – это вообще не банковский бизнес, а прерогатива нефинансовых организаций, уже сейчас работающих на рынке мелких платежей, Интернет-коммерции и расчетов [4].

Таким образом, электронные деньги постепенно входят в нашу жизнь и занимают свою нишу.

*Список использованных источников:*

1. Евсюков Д.Е. Электронные деньги как новая составляющая кредитно-денежной системы // Экономика и организация. - 2010. - №5 - с. 340-345.
2. Когаловский М.Р. Современная интерпретация понятия "электронные деньги: модель денежных обязательств // Деньги и кредит. -1. - №9. - с. 195-200.
3. Соколова Д. Кошелек в “паутине”: новая экономическая категория - электронные деньги // Белорусский рынок- 2010. - №18. - с. 236-245.
4. Овсейко С. Электронные деньги: современная концепция // Вестник ассоциации белорусских банков. - 2010. - №28. - с. 210-220.

*Поступило в редакцию: 07.11.2016 г.*

## ГЕОГРАФИЯ УЧАСТНИКОВ

### ХVIII Международной научной конференции студентов и молодых ученых «Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы»

№	Город (страна)	Название ВУЗа
1	Донецк (Донецкая Народная Республика)	ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»  ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при главе Донецкой Народной Республики»
2	Макеевка (Донецкая Народная Республика)	ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»
3	Ростов-на-Дону (Российская Федерация)	Ростовский государственный экономический университет
4	Симферополь (Российская Федерация)	Институт экономики и управления гуманитарно-педагогической академии Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского

*Научное издание*

**ФИНАНСОВЫЙ И БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:  
ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ**

*Тезисы докладов и выступлений XVIII международной научной конференции  
студентов и молодых ученых (7-8 декабря 2016 года)*

Ответственный за выпуск  
директор Молодежного центра научных исследований Ю. В. Горбатенко

Оргкомитет конференции не несет ответственности  
за достоверность информации, предоставленной в рукописях

*Напечатано с оригинал-макета, предоставленного авторами*