

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431 УДК

378.001

XIX Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**20 ноября 2017
Кемерово**

20 ноября 2017 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-9500488-5-2

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XIX Международной научной конференции «Современная экономика», 20 ноября 2017 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университетим. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 20.11.2017 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 2.2. | Тираж 500.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ.....	3
Николенко Д.А.	
2. ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.....	7
Саркисов А.С., Сайлаонов Т.И.	
3. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....	10
Слесарева Ю.М.	
4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	15
Филатов А.А.	
5. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	18
Кривоносов Н.В., Сыркова И.С.	
6. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ.....	20
Ефремова В.В.	
7. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ССУДНОГО КАПИТАЛА РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН (НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ОАО « БАНК ЭСХАТА»).....	23
Хафизова П.А.	

Статьи XIX Международной научной конференции «Современная экономика»

Николенко Дарья Анатольевна
студент 3 курса магистратуры факультета управления,
направления подготовки «Управление персоналом» РГСУ, г. Москва

Nikolenko D.A.
3th year student of Human Resource Management Science of the Russian State Social University
E-mail: sander.ru@mail.ru

УДК 331.108.2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

MODERN METHODS OF OPTIMIZATION OF PERSONNEL COSTS

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы оптимизации затрат на персонал, описаны современные методы, за счет которых можно достигнуть сокращения издержек на персонал.

Abstract: This article discusses the issues of optimization of personnel costs, described modern methods through which it is possible to achieve reduction of costs on staff.

Ключевые слова: персонал, затраты на персонал, снижение издержек, оптимизация затрат на персонал, бюджетирование

Keywords: staff, personnel costs, reduction of costs, optimization of personnel costs, budgeting

Персонал компании - это ее главная движущая сила, соответственно расходы на персонал составляют весомую часть бюджета любой организации. В современных условиях многие организации сталкиваются с финансовыми трудностями, поэтому все чаще для руководства встает вопрос о сокращении затрат на персонал, иными словами возникает необходимость в оптимизации затрат на персонал.

Кризис может быть мировой, общестрановой, региональный, отраслевой и кризис организации. Наиболее сложным для организации является общестрановой и мировой кризисы, поскольку требуют сложных решений. Если в кризис организация хочет функционировать, то задачей руководства становится снижение затрат на персонал.

Управление затратами на персонал состоит из звеньев, представленных на рисунке 1 [6]..

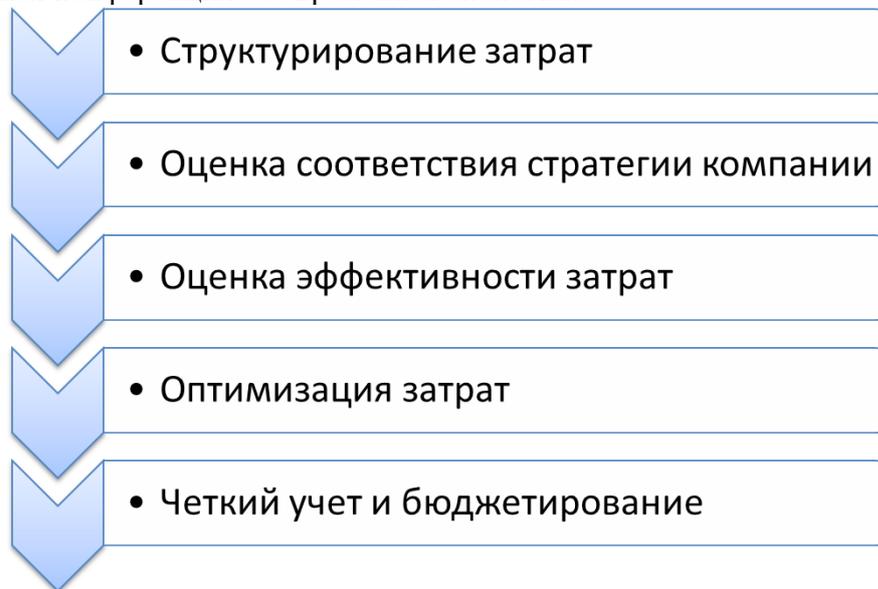


Рисунок 1. Управление затратами на персонал

Задача оптимизации затрат на персонал решается несколькими способами, зависящими от кадровой политики, стратегии компании, объема и квалификации работников, финансовых возможностей, а также экономической ситуации в настоящий момент [3].

Выделяют два подхода к реализации мероприятий по оптимизации затрат на персонал - сокращение средств или перераспределение их по направлениям, имеющих большую значимость при достижении краткосрочных и долгосрочных целей.

Современные методы снижения затрат на персонал отражены на рисунке 2.



Рисунок 2. Современные методы снижения затрат на персонал

Рассмотрим каждый из представленных методов.

Модернизация штата (сокращение) – данный вид оптимизации расходов на персонал считается самым эффективным. Организация может сократить неэффективные подразделения либо сотрудников с устаревшими или невостребованными навыками, дублирующими функциями. Сокращение персонала производится в результате принятия следующих управленческих решений:

1. *Слияние* двух или более организаций для более эффективного использования совместных ресурсов и снижения издержек.
2. *Поглощение* организации другой организацией с целью снижения издержек и увеличения прибыли.
3. *Управление изменениями*, т.е. внедрение разного рода инноваций, благотворно влияющих на бизнес-процессы, что приводит к изменению функций или вовсе к их ликвидации, что несет за собой сокращение рабочих мест.
4. *Оптимизация бюджета*, проводимая с целью увеличения прибыли и доходов, что иногда приводит к сокращению персонала.

Снижение уровня текучести кадров как один из видов оптимизации расходов на персонал увеличивает производительность труда, повышает слаженность рабочего коллектива, а также повышает корпоративный дух. В свою очередь снижение уровня текучести кадров сокращает расходы на поиск новых сотрудников, их адаптацию и обучение. Данный вид оптимизации расходов достигается за счет принятия следующих мер:

1. Повышение качественного уровня процессов *подбора и адаптации* новых сотрудников.
2. Улучшение *условий занятости*, создание бренда работодателя, возможность у работников карьерного роста.
3. Рост *профессионализма руководящего состава*.

Привлечение и удержание ценных и грамотных сотрудников, имеющих ценные для организации знания и навыки, способных реализовывать проекты, обладающих лидерскими качествами [5]. Это позволяет сократить расходы на внешний оборот рабочей силы, повысить эффективность инвестиций в человеческий капитал, а также улучшить конкурентоспособность организации.

Устранение косвенных причин снижения продуктивности труда, таких как необоснованный отпуск, временная нетрудоспособность, опоздания, прогулы, приводящие к неоправданному росту затрат на оплату неотработанного времени [5].

Оптимизация системы оплаты труда преследует цель – создать мотивирующую систему, ориентированную на увеличение ответственности работника за результат его деятельности. Так, устанавливается постоянная (базовая) заработная плата в соответствии с должностными обязанностями и переменная, оценивающая личный вклад работника.

Снижение хозяйственных затрат предусматривает, например, организацию мобильных рабочих мест, оптимизацию офисных площадей, посменный график работы.

Выведение работников за штат. Сюда можно отнести такие популярные услуги, как аутстаффинг или аутсорсинг персонала.

Сегодня *аутсорсинг* пользуется довольно высоким спросом, поскольку исключаются дополнительные издержки по обслуживанию сотрудников. Фактически в организации трудятся сотрудники без зачисления в штат, поэтому отпадает нужда обустройства рабочего места, социальных выплат, другого бухгалтерского обслуживания и т.д. При этом ответственность за качество работ несут достаточно профессиональные кадры и с них будет спрос [5].

Аутстаффинг – это вывод работников организации за штат, что позволяет существенно сократить расходы на персонал, снизив налоговые и кадровые издержки. Доля сэкономленных средств может достигать 30 %.

Совмещение функций. Этот достаточно эффективный способ оптимизировать затраты на персонал заключается в том, чтобы оплачивать сотруднику дополнительно взятые на себя рабочие функции. Например, менеджер по продажам, имеющий юридическое образование, помимо своих прямых обязанностей может просматривать и оформлять договора. В случае, когда требуется высококвалифицированный юрист, можно обратиться к аутсорсингу. В итоге, довольны все, у сотрудника - дополнительные деньги, у компании - снижение издержек.

Дистанционная (удаленная) работа. Сегодня активно используется этот метод в основном теми, чья работа в большинстве своем связана с компьютером. Сотрудник работает вне офиса, обычно – дома. Работодатель при этом экономит на аренде офиса, организации рабочего места, иногда на соцвыплатах (например, на оплате больничного). Некоторые организации используют дистанционную работу для своих сотрудниц, ушедших в декретный отпуск, экономя при этом средства на привлечение нового сотрудника [6].

Привлечение студентов с последних курсов ВУЗов. Еще до окончания учебы студенты могут работать по срочному договору на полставки, при этом обучаясь и получая необходимые навыки и опыт. По окончании учебы у организации будут готовые обученные сотрудники.

Обучение внутренними силами организации. Идеальным вариантом с точки зрения оптимизации затрат на обучение персонала является создание собственного центра подготовки и повышения квалификации, организация хранилища методических и сетевых материалов, инструкций, справочников и других востребованных документов [1].

Стоит отметить, что есть факторы, экономить на которых очень опрочетливо. В долгосрочной перспективе это может привести организацию вместо оптимизации затрат к убыткам. В первую очередь речь идет об оснащении рабочих мест- экономия на качестве средств производства будет только во вред. В данном случае лучше наоборот направить средства на модернизацию рабочего места, что благотворно повлияет на производительность труда.

Еще одним фактором, отнестись к которому стоит внимательно, это заработная плата. Руководству организации необходимо помнить, что зарплата является важным мотивирующим элементом для персонала. Именно поэтому стоит аккуратно модернизировать систему оплаты труда и продумать мотивационную политику, касающуюся всех сотрудников организации.

В условиях кризиса руководитель должен уделять особое внимание главной движущей силе организации – сотрудникам. Так, персонал будет чувствовать заботу и работать с полной отдачей, что поможет выходу из кризиса и минимизации его последствий. Любой из приведенных методов оптимизации затрат на персонал перед внедрением необходимо спланировать и проанализировать с учетом индивидуальных особенностей конкретной организации.

Библиографический список:

1. Камардина И.С., Поворина Е.В. Работа с кадровым резервом в интересах повышения эффективности деятельности организации // Новое поколение. 2017. № 13 (3). С. 218-223.
 2. Корнова Г.Р. Учет затрат на персонал при разработке кадровой политики // Проблемы теории и практики управления. 2015. - № 1. С. 53-59.
 3. Поворина Е.В. Пути оптимизации HR-бюджета предприятия // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2016. Т. 5. № 5. С. 70-75.
 4. Поворина Е.В. Пути повышения эффективности использования рабочего времени сотрудников предприятия // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 2(15). С. 120-128.
 5. Тимофеев А.В. Некоторые особенности стратегии управления персоналом в условиях экономической нестабильности // 2008. №1. С. 29-35.
 6. Фомина О.И., Целютина Т.В. Современные методы снижения затрат на персонал в условиях социально-экономической нестабильности // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/12/13387>
- Шишмакова С.С. Управление затратами на персонал при разработке компенсационного пакета // Российское предпринимательство. 2014. - № 11. С. 6-11.

Саркисов Аведик Сергеевич

Sarkisov Avedik Sergeevich

доктор экономических наук, профессор кафедры финансового менеджмента «Российского Государственного Университета нефти и газа (Национальный Исследовательский Университет) имени И.М. Губкина» г.Москва

Сайлаонов Тамерлан Ибрагимович

Sailaonov Tamerlan Ibragimovich

студент магистратуры второго курса экономики и управления факультета, «Российского Государственного Университета нефти и газа (Национальный Исследовательский Университет) имени И.М. Губкина» г. Москва
E-mail: bolieva.inga@mail.ru

УДК 339.562

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

PROBLEMS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE OIL AND GAS COMPLEX OF RUSSIA

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми столкнулись предприятия нефтегазового комплекса России в процессе реализации программы импортозамещения. Среди них выделяются дефицит технологического оборудования, сырья и материалов, выбор сценария дальнейшей модернизации отрасли, необходимость приобретения лицензий у иностранных компаний и др. По результатам исследования сформулированы основные рекомендации по устранению существующих проблем.

Abstract. The article discusses the main problems faced by the oil and gas complex of Russia in the process of implementing the program of import substitution. Among them are the lack of technological equipment, raw materials and materials, the selection of scenarios for further modernization of the industry, the need to acquire licenses from foreign companies, etc. According to the results of the research are formulated the main recommendations to rectify existing problems.

Ключевые слова: импортозамещение, инновационные технологии, нефтегазовый комплекс, промышленность, финансово-экономических санкции, импортное оборудование.

Keywords: import substitution, innovative technologies, oil and gas complex, industry, economic and financial sanctions, imported equipment.

В современных условиях, когда во всем мире активизируются интеграционные процессы, происходит глубокая специализация нефтегазовой промышленности. Это, в свою очередь, предполагает покупку отечественными компаниями зарубежного оборудования и технологий. При этом зачастую приобретение необходимой продукции у иностранных субъектов является более выгодным, нежели организация дополнительного производства. Однако изменение геополитической обстановки и обострение международных отношений способны негативным образом отразиться на функциональной деятельности предприятий нефтегазового сектора.

Введение в отношении Российской Федерации и ее отдельных субъектов финансово-экономических санкций, которые ограничили либо вовсе прекратили сотрудничество с компаниями нефтегазового сектора. Это, в свою очередь, сильно повлияло на их функциональную деятельность. Такая ситуация обусловлена, прежде всего, тем, что нефтегазовая отрасль использует преимущественно (более 60%) импортного оборудования. Однако текущие события предопределили необходимость разработки и реализации программы импортозамещению, то есть производства определенной продукции внутри страны для собственного потребления в целях обеспечения стабильного социально-экономического роста государства.

Необходимо упомянуть, что в процессе реализации программы импортозамещению хозяйствующие субъекты, прямо или косвенно задействованные в нефтегазовом бизнесе, столкнулись с некоторыми практическими проблемами организационного и правового характера. Они, в свою очередь, создают определенные препятствия для полноценного развития анализируемой отрасли на базе отечественного оборудования и технологий.

В первую очередь, необходимо упомянуть дефицит технологического оборудования для нефтегазовой промышленности и сырья любого качества. В особенности это касается бурового оборудования для горизонтального бурения, а также специализированного оборудования для работ на шельфе [1].

Кроме того, на российских предприятиях нефтегазового комплекса в процессе реализации программы импортозамещения выявились следующие проблемы [5]:

- определенные сложности с выбором сценария модернизации: в большинстве случаев возникает объективный вопрос о целесообразности копирования уже существующей продукции и технологий либо создания инновационных;
- необходимость приобретения лицензий у зарубежных компаний, которые формируют специальные вендерные листы, в которых содержатся основные рекомендации по выбору конкретных зарубежных производителей оборудования и материалов. В этих списках отечественные хозяйствующие субъекты, задействованные в нефтегазовом секторе отсутствуют. В этой связи лицензиары не несут ответственности за результаты, полученные от замены импортного оборудования отечественными аналогами;
- преобладание иностранных компаний в процессе строительства и модернизации предприятий нефтегазовой отрасли: российским компаниям достается, как правило, выполнение разрешительной документации, а также участие в подготовке рабочих документов;
- дефицит информации о перспективных направлениях развития нефтегазовых компаний у российских хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов;
- отсутствие единой базы данных оборудования отечественного производства для предоставления инжиниринговым компаниям полной и достоверной информации;
- несовершенство процессов координации деятельности импортозамещения нефтегазового комплекса, то есть в настоящее время отсутствует структурное подразделение, которое отвечает за взаимодействие с поставщиками и подрядчиками нефтегазового комплекса.

Кроме того, отдельно следует упомянуть тот факт, что вполне возможен риск монополизации не только отдельных видов работ и технологий, но и целых сегментов нефтесервиса [3]. Учитывая высокую вероятность наступления данной проблемы и в целях обеспечения противодействия монополизации рынка, в том числе и иностранными игроками, целесообразно совершенствовать правовую базу и практику применения рыночных механизмов, регулирования и привлечения отечественных и зарубежных поставщиков высокотехнологичных услуг [4].

Оперативное решение перечисленных проблем позволит вывести российские предприятия нефтегазового сектора на качественно новый уровень и составить полноценную конкуренцию зарубежным фирмам из анализируемого сектора хозяйствования.

По нашему мнению, наиболее оптимальным сценарием решения существующих проблем является инновационное импортозамещение, которое предполагает проведение комплекса взаимосвязанных мероприятий по организации производства и продвижения отечественных аналогов. При этом производимая внутри страны продукция должна по всем основным показателям превосходить импортную продукцию.

Целесообразно на регулярной основе вести рейтинг российских поставщиков оборудования, необходимого для переработки нефти и газа. Кроме того, необходимо активизировать деятельность по формированию полных баз данных отечественного нефтегазового оборудования в целях информирования инжиниринговых компаний [2]. Такие мероприятия позволят зарубежным производителям машин и оборудования свободно знакомиться с информацией о российских аналогах.

Представляется необходимым в значительной степени расширить компетенцию российских компаний, в которую будут входить весь объем необходимых работ, в том числе:

- разработка базовых проектов, проектной и рабочей документации;

- поставка оборудования, необходимого для функционирования нефтегазовых предприятий;

- управление проектом строительства и др.

Помимо этого, положительный эффект будет получен от выступления российских инжиниринговых компаний в качестве ЕРС-подрядчиков при реализации крупных проектов.

Требуется систематизировать имеющуюся информацию об импорте отдельных видов машин и оборудования, а также степени его износа. Это, в свою очередь, послужит отправным пунктом для создания единого информационного центра.

Таким образом, полноценной реализации программы импортозамещения в нефтегазовой отрасли препятствует ряд проблемных моментов. Их устранение позволит отечественным компаниям полностью вытеснить иностранных конкурентов из данного сегмента хозяйствования и вывести национальную нефтегазовую промышленность на качественно новый уровень.

Библиографический список:

1. Головецкий Н.Я., Иванова Е.В., Евдокимов С.Ю. Импортозамещение как фактор стимулирования развития нефтегазовой отрасли России // Фундаментальные и прикладные исследования корпоративного сектора экономики. N5. 2016.

2. Макаров А.Н. Разработка механизма инновационного импортозамещения продукции производственно технического назначения // ИнВестРегион. N4. 2011.

3. Мордюшенко О. Нефтекамск по-русски. Госкорпорации // Нефтегазовый сервис. N191. 21.10.2014.

4. Рашева Н.Ю. Организационные и правовые проблемы импортозамещения в топливно-энергетическом комплексе России // Нефтяное хозяйство. N5. 2015.

5. Уханова М.Р. Проблемы импортозамещения на предприятиях НГХК РФ // Вестник Казанского технологического университета. Том 17. N19. 2014.

Слесарева Юлия Михайловна

магистрант

Новосибирский государственный университет экономики и управления
(Россия, г. Новосибирск)

Slesareva Yuliya Mikhailovna

master's degree students

Novosibirsk State University of Economics and Management
(Russia, Novosibirsk)

E-mail: slesareva.djuliya@yandex.ru

УДК 657.6

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

PECULIARITIES OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES IN NATIONAL AND INTERNATIONAL PRACTICE

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам учета доходов, расходов и финансовых результатов организаций в системах российских и международных стандартах.

Abstract: This article is devoted to problems of accounting of incomes, costs and financial results of organizations in the systems of Russian and international standards.

Ключевые слова: финансовые результаты, доход, расход, выручка, прибыль, убытки.

Keywords: financial results, income, expense, revenue, profit, losses.

В процессе функционирования предприятия независимо от видов его деятельности происходит формирование доходов и расходов, которые, в свою очередь, определяют финансовый результат производственной деятельности хозяйственного субъекта. Показатель финансового результата важен для всех участников хозяйственного процесса, ведь его успешное формирование обеспечивает всем заинтересованным сторонам (собственникам, государству, сотрудникам предприятия, кредиторам, инвесторам, банкам, аудиторам, поставщикам и покупателям) достижение своих финансовых целей.

Финансовый результат на сегодняшний день представляет собой итоговый показатель всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является важным параметром оценки ведения хозяйственной деятельности организации и выражается в виде прибыли или убытка. Именно поэтому все коммерческие предприятия позиционируют данный показатель как основной. Следовательно, вся производственная деятельность, а также хозяйственные процессы являются механизмом и неким рычагом для формирования как положительного, так и отрицательного показателя прибыли.

Однако, на формирование показателя финансового результата в большей мере влияют правила признания, учета и отражения в финансовой отчетности доходов и расходов.

Неспроста проблемы учета доходов, расходов и финансовых результатов организаций являются предметом исследований многих отечественных ученых.

Современные специалисты в области экономического анализа и финансового менеджмента в своих трудах большое место отводят изучению этой проблемы. Среди этих ученых можно выделить: Азжеурову К.Е., Алексееву Г.И., Беспалова М.В., Верещагина С.А., Гущину И.Э., Овчинникову С.Ю. и др.

Различные области изучения этой проблемы современными авторами представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Области изучения проблемы учета доходов, расходов и финансовых результатов организаций различными авторами

Авторы	Аспекты изучения проблемы
Азжеурова К.Е	анализирует особенности бухгалтерского учета доходов и расходов организаций, деятельность которых связана со строительством [5]
Овчинникова С.Ю.	исследует вопросы учета доходов и расходов в сфере услуг[9]
Гущина И.Э.	анализирует учет расходов в связи с выводом на рынок новых продуктов[8]
М.В. Беспалов	рассматривает вопросы учета доходов и расходов в казенных учреждениях[7]
З.С. Туякова и Л.А. Свиридова	исследуют вопросы учета доходов и расходов в рекламных компаниях[10]
Г.И. Алексеева	анализирует современные проблемы учета доходов будущих периодов[6]

Анализирую таблицу 1 по направлениям изучения данных проблем, можно сказать, что интерес к проблемам учета доходов, расходов и финансовых результатов в публикациях современных авторов указывает на сохранение нерешенных вопросов их нормативного регулирования.

Поэтому целью данной статьи является выявление перспектив развития системы нормативного регулирования учета доходов и расходов в российских и международных стандартах.

С точки зрения нормативно-законодательных актов, в российской практике учет доходов организации регламентируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3], учет расходов регламентируется ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4], а в международной практике - аналогом ПБУ является МСФО (IAS) 18 «Выручка» [1]. Но необходимо отметить, что в системе Международных стандартов финансовой отчетности не так давно произошли существенные изменения в связи с принятием нового стандарта МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»[2]. Эта модель с 1 января 2018 года придет на замену ранее существовавшим, при этом организации уже могут по ней работать, при условии раскрытия этого факта. В системе российских стандартов также был подготовлен проект положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации».

Эти стандарты посвящены основным аспектам учета финансовых результатов, в которых некоторые положения имеют существенные различия.

Сравнительный анализ положений по учету доходов в действующих и новых редакциях российских и международных стандартов приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Сравнительный анализ российских и международных стандартов[2]

Критерий сравнения	ПБУ 9/99 "Доходы организации"	Проект нового ПБУ "Доходы организации"	МСФО (IAS) 18 "Выручка"	МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями"
1. Понятие дохода	Доходом признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за	Доходом признается увеличение экономических выгод в результате поступления (увеличения стоимости) активов и (или) списания (уменьшения стоимости) обязательств, приводящее к увеличению капитала этой	Доходом признается приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов или погашения обязательств, что выражается в увеличении	Доходом признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не

	исключением вкладов участников.	организации, за исключением некоторых поступлений.	капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала	связанному с взносами участников капитала
2. Классификация доходов	Доходы от обычной деятельности. Прочие доходы	Доходы от обычной деятельности. Внереализационные доходы	Доходы от обычной деятельности. Прочие доходы	Доходы от обычной деятельности. Прочие доходы
3. Признание доходов	Организация имеет право на получение этой выручки.	Сумма выручки может быть определена.	Покупателю переданы значительные риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары.	Идентификация договора (договоров) с клиентом.
	Сумма выручки может быть определена.	Имеется уверенность в том, что в результате факта хозяйственной жизни произойдет увеличение экономических выгод организации.	Продавец не принимает участия в управлении товаром в той степени, которая подразумевает право собственности.	Идентификация обязательств по договору.
	Имеется уверенность в том, что в результате произойдет увеличение экономических выгод организации.	От организации к покупателю перешли основные экономические риски и выгоды, связанные с продукцией, товаром.	Сумма выручки может быть надежно измерена.	Определение цены сделки.
	Произошел переход права собственности на продукцию (товар) к покупателю	Организация более не контролирует проданную продукцию, товары.	Вероятно, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят к продавцу.	Распределение цены сделки между обязательствами по договору.
	Расходы, которые произведены, могут быть определены	Затраты, которые понесены или будут понесены в связи с получением выручки, могут быть определены	Понесенные или ожидаемые затраты, относящиеся к операции, можно надежно измерить	Признание выручки при исполнении обязательств (одномоментно или в течение времени)

4. Оценка	Рыночная стоимость	Рыночная и приведенная стоимость	Справедливая стоимость	Справедливая стоимость. Применение регламентированных стандартов методов оценки
-----------	--------------------	----------------------------------	------------------------	--

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что критерии признания выручки организации по национальным и международным стандартам различаются, что обусловлено спецификой международной практики и деловым оборотом российского учета.

Но также можно сделать вывод, что в целом проект ПБУ "Доходы организации" определенно приближен к регламентациям МСФО (IAS) 18 "Выручка", хотя и сохраняет ряд отличий от него.

Принятие нового МСФО (IFRS) 15 значительно меняет существовавший в системе МСФО подход к признанию, оценке, учету и отражению в отчетности доходов.

Можно предположить, что в дальнейшем будет осуществлен аналогичный пересмотр регламентаций по учету доходов в системе российских бухгалтерских стандартов, т.к. общая направленность реформирования отечественного учета на адаптацию к МСФО определит необходимость таких действий.

Учитывая тот факт, что обязательное применение МСФО (IFRS) 15 начинается с 1 января 2018 года, то у предприятий есть еще время провести масштабную подготовку к этому процессу, чтобы в будущем не возникло сложностей в работе. В любом случае необходима будет существенная адаптация и разъяснение новых правил учета доходов российским пользователям, т.к. не все концепции, используемые в МСФО, являются широко используемыми в российской практике.

Анализируя доходы организации, необходимо остановиться на расходах, возникающих при производстве и продаже товаров (работ, услуг). Следует отметить, что в национальных ПБУ 10/99 «Расходы организации» и международных стандартах МСФО, толкование понятия «расходы» аналогично: «Расходы – это уменьшение экономических выгод в течение длительного времени (отчетного периода), связанных с изготовлением, производством и реализацией товаров (работ, услуг) [10]. Однако нельзя не остановиться на подходах к условиям их признания для отражения в финансовой отчетности.

Критерии признания расходов в ПБУ 10/99 «Расходы организации» [10] и МСФО (IAS) 18 [7] представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Сравнительный анализ ПБУ 10/99 «Расходы организации» и МСФО (IAS) 18 «Выручка»

ПБУ 10/99 «Расходы»	МСФО (IAS) 18 «Выручка»
1. Расходы на производство происходят в соответствии с конкретным требованием договора, законов и нормативных актов, обычаями делового оборота	1. Данное условие отсутствует
2. Сумма расхода может быть определена	2. Сумма расходов может быть надежно оценена
3. Существует убеждение, что в результате конкретной операции будет уменьшена экономическая выгода организации	3. Уменьшается будущая экономическая выгода, связанная со снижением активов или увеличением обязательств
4. Если в отношении любых расходов, совершенных организацией, не было выполнено хотя бы одно из этих условий, бухгалтерская организация признала дебиторскую задолженность	4. Расходы отражаются по принципу начисления
5. Амортизация признается как расход, основанный на стоимости амортизации, определяется на основе стоимости амортизируемых активов.	5. Отражение хозяйственных операций, не связанных с наличием или отсутствием первичных документов

Проведя сравнительный анализ ПБУ 10/99 «Расходы организации» и МСФО (IAS) 18 «Выручка» (в последней редакции), можно сделать вывод, что в российских стандартах в отличие от международных, факт осуществления расходов требует обязательного документального подтверждения и не признается лишь при обосновании профессионального суждения бухгалтера.

Так же необходимо отметить различия в классификации расходов по МСФО (IAS) и в национальном учете расходов организации (расходы на основные виды деятельности и прочие расходы). Согласно МСФО (IAS), расходы делятся на расходы по обычному виду деятельности, при этом к данному делению относят себестоимость продукции, и операционные расходы.

Таким образом, несмотря на сходство в большинстве определений и концепций, принятых в российских положениях и международных стандартах, существуют значительные различия в учете финансовых результатов, отражении доходов и расходов, поскольку учет зачастую строится на разных основополагающих принципах, теориях и целях.

Анализируя результаты проведенного сравнения подходов к отражению доходов, расходов и финансового результата в ПБУ и МСФО, можно отметить, что особо четких различий в их определении нет. Их применение, в целом, основано на одних и тех же принципах, что позволяет учитывать доходы и расходы в соответствии с российскими стандартами, для формирования надежных финансовых результатов и одновременного выполнения требований МСФО.

Исходя из всего вышесказанного, можно отметить, что в современных условиях переход российских организаций к МСФО улучшит положение этих организаций на глобальном уровне, повышая эффективность их работы и качество управления.

Библиографический список:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» от 28.12.2015 № 277н (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.02.2016) [Электронный ресурс] //Консультант плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. "Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 21.01.2015 N 9н) [Электронный ресурс] //Консультант плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г.) [Электронный ресурс] //Консультант плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г.) [Электронный ресурс] //Консультант плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5. Азжеурова К.Е. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения доходов и расходов застройщика, осуществляющего доленое строительство // Все для бухгалтера. N 1. 2014. С. 9 - 14.

6. Алексеева Г.И. Проблемы учета доходов будущих периодов в условиях реформирования российского бухгалтерского учета // Бухгалтер и закон. 2014. N 4. С. 2 - 6.

7. Беспалов М.В. Порядок бухгалтерского учета санкционирования расходов в казенных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. N 2. С. 14 - 17.

8. Гущина И.Э. Вывод на рынок нового продукта: учет расходов // Бухгалтерский учет. 2014. N 2. С. 25 - 33.

9. Овчинникова С.Ю. Особенности учета расходов организации, связанных с оплатой услуг // Бухгалтер и закон. 2014. N 1. С. 15 - 19.

10. Свиридова Л.А. Туякова З.С., Учет доходов и расходов в рекламных компаниях: теория и практика. Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2010. 195 с.

Филатов Алексей Александрович**Filatov Alexey Aleksandrovich**

Магистрант 3 года обучения

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал),
Россия, г. КалугаE-mail: Aleksfil19@yandex.ru

УДК 330.322

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF THE INVESTMENT PROJECT**

Аннотация. В статье рассматриваются базовые подходы к выбору наиболее эффективных инвестиционных проектов на основе применения статических и дисконтированных методов и показателей оценки эффективности бизнес-планов инвестиционных проектов.

Summary. In article basic approaches to the choice of the most effective investment projects on the basis of application of the static and discounted methods and indicators of an assessment of efficiency of business plans of investment projects are considered.

Ключевые слова: инвестиционный проект, время, бизнес-план, рентабельность, стоимость, окупаемость

Keywords: investment project, time, business plan, profitability, cost, payback

Основными критериями оценки инвестиционных проектов являются доходность, рентабельность и окупаемость. В зарубежной практике для оценки эффективности инвестиционных проектов используются пять основных методов:

- 1) методы, основанные на дисконтировании, позволяющие рассчитать следующие показатели:
 - чистая текущая стоимость (чистый приведенный эффект) (NPV);
 - индекс рентабельности инвестиций (PI);
 - внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR);
 - модифицированная внутренняя норма рентабельности (MIRR);
- 2) методы, основанные на учетных оценках, позволяющие рассчитать следующие показатели:
 - срок окупаемости проекта (PP);
 - дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP);
 - коэффициент эффективности инвестиций (ARR) [2].

В российской практике для оценки эффективности инвестиционных проектов используются следующие методы.

1. Метод расчета чистой текущей стоимости позволяет определить чистый доход от проекта, который представляет собой разницу между суммой дисконтированных потоков денежных средств, генерируемых проектом, и общей суммой инвестиций.

Чистая текущая стоимость = приведенная стоимость денежных потоков от проекта - общая сумма инвестиций.

Применение данного метода позволяет получить наиболее точные результаты в том случае, если колебания дисконтной ставки в период реализации проекта незначительны. Аналогичный метод в западной практике называется методом расчета чистой текущей стоимости (или чистой приведенной стоимости) (Net present value — NPV), под которой понимается разница между общей суммой дисконтированных потоков будущих поступлений денежных средств, генерируемых данным проектом, и общей суммой инвестиций.

$$NPV = \sum_{i=1}^n FV_n \frac{1}{(1+r)^n} - IC \quad (1)$$

где ΣFV_n — общая сумма будущих поступлений от проекта;

r — доходность проекта, приемлемый и возможный для инвестора ежегодный процент возврата может быть равен стоимости привлеченных источников финансирования проекта;

IC — сумма инвестиций.

2. Метод расчета индекса доходности позволяет определить доход на единицу затрат. Считается, что результаты применения данного метода уточняют результаты применения метода чистой текущей стоимости. Показатель рентабельности представляет собой отношение текущей стоимости денежных потоков, генерируемых проектом, к общей сумме первоначальных инвестиций. Аналогичный в западной практике метод называется методом расчета индекса рентабельности инвестиций (profitability index — PI).

Формула расчета индекса рентабельности инвестиций имеет следующий вид:

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{FV}{(1+r)^n} : IC \quad (2)$$

3. Метод расчета внутренней нормы рентабельности проекта (или маржинальной эффективности капитала) позволяет определить максимально возможный уровень затрат на капитал, ассоциируемых с проектом. Внутренняя норма рентабельности представляет собой ставку доходности, при которой чистая приведенная стоимость денежных потоков от проекта равна нулю. Если стоимость источников финансирования превышает внутреннюю норму рентабельности, проект будет убыточным, и наоборот, если внутренняя норма рентабельности превышает стоимость источников финансирования, проект будет прибыльным. В российской практике финансового анализа внутренняя норма рентабельности рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости к текущей стоимости первоначальных инвестиций [5].

Внутренняя норма рентабельности = (чистая текущая стоимость / текущая стоимость первоначальных инвестиций) • 100%

Аналогичный метод в западной практике называется методом расчета нормы рентабельности инвестиций (внутренняя норма прибыли, internal rate of return — IRR) и используется в двух целях:

1) определение допустимого уровня процентных расходов в случае финансирования проекта за счет привлеченных средств;

2) подтверждение оценки проектов, полученной в результате использования методов расчета чистой текущей стоимости (NPV) и индекса рентабельности инвестиций (PI).

Под нормой рентабельности инвестиций (IRR) понимается такое значение доходности (r), при которой чистая текущая стоимость (NPV), являющаяся функцией от (r), равна нулю.

$$IRR = r, \text{ при которой } NPV(f(r)) = 0. \quad (3)$$

Формула расчета нормы рентабельности инвестиций (IRR) имеет следующий вид:

$$IRR = R_1 + \frac{R_1}{f(r_1) - (r_2)} (r_2 - r_1) \quad (4)$$

Из формулы следует, что для получения показателя IRR необходимо предварительно рассчитать показатель чистой текущей стоимости при разных значениях процентной ставки.

4. Модифицированный метод расчета внутренней нормы рентабельности позволяет получить более точные результаты. При расчете чистой текущей стоимости денежные потоки дисконтируются по ставке, равной средневзвешенной стоимости авансированного капитала.

Внутренняя норма рентабельности = (чистая текущая стоимость, рассчитанная на основе ставки дисконтирования, равной средневзвешенной стоимости авансированного капитала) • 100% / (сумма первоначальных инвестиций).

5. Метод расчета срока окупаемости инвестиций. Под сроком окупаемости инвестиций понимается срок, по истечении которого общая сумма поступления от проекта станет равной общей сумме вложенных средств. Момент времени, в который общая сумма поступлений становится равной общей сумме первоначальных инвестиций, в финансовом менеджменте называется точкой безубыточности. Поступления денежных средств после прохождения точки безубыточности не учитываются. Проекты с равными сроками окупаемости признаются равноценными. Данный метод также позволяет определить уровень ликвидности проекта и инвестиционного риска. Чем меньше сроки окупаемости, тем больше ликвидность, и наоборот, чем больше срок окупаемости, тем меньше ликвидность. Чем выше ликвидность, тем меньше риск, и наоборот, чем меньше ликвидность, тем выше риск, связанный с проектом [7].

Библиографический список:

1. Губанова Е.В. Защита бизнес-планов инвестиционных проектов в аграрной сфере//АГРО XXI. - 2015. - №4-6. - С.3-5.
2. Губанова Е.В. Развитие методов оценки эффективности бизнес-планов инвестиционных проектов // Вестник Калужского университета. - 2013. - № 3-4. - С. 30-37.
3. Губанова Е.В. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов в аграрной сфере. В сборнике: Современные тенденции развития технологий и технических средств в сельском хозяйстве Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию А.П.Тарасенко, доктора технических наук, заслуженного деятеля науки и техники РФ, профессора кафедры сельскохозяйственных машин Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I. Под общей редакцией Н.И. Бухтоярова, В.И. Оробинского, И.В. Баскакова. - 2017. - С. 203-209.
4. Губанова Е.В., Полищук А.П. Эффективность аграрных инвестиционных проектов и возможности ее повышения // Аграрный вестник Верхневолжья. - 2016. - № 1. - С. 72-79.
5. Инвестиции: Учебник / Лукасевич И. Я. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. — 413 с.
6. Управление инвестициями: Учебник для бакалавров/К.В.Балдин - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
7. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Г.В. Маркова. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с.

Кривонос Николай Викторович**Krivosov Nikolay Viktorovich**

магистрант 1 курса программы «Экономика и управление фирмой» факультета экономики и процессов управления ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г. Сочи

E-mail: nikolay-tuapse@yandex.ru**Сыркова Ирина Сергеевна****Syrkova Irina Sergeevna**к.э.н., доцент кафедры «Экономики и менеджмента» факультета экономики и процессов управления ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», г.Сочи, E-mail: syrkovai@mail.ru

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**QUALITY MANAGEMENT OF BANKING SERVICES AS A FACTOR OF INCREASING ITS COMPETITIVENESS**

Аннотация. В статье рассматривается проблема управления качеством банковских услуг, классификации банковских услуг, особенности банковских услуг, как объекта управления качеством.

Abstract. The article discusses the problem of quality management of banking services, classification of banking services, particularly banking services, as object of quality management.

Ключевые слова. Банковские услуги, управление качеством, качество банковских услуг.

Keywords. Banking services, quality management, quality of banking services.

Введение. В настоящее время банковский сектор в Российской экономике претерпевает некоторые изменения, которые выражаются в том числе в сокращении численности банков, что проиллюстрировано в таблице 1⁰

Таблица 1 – Динамика количества банков в Российской Федерации по данным ЦБ РФ

Год	2017	2016	2015	2014	2013
Количество банков	572	635	740	842	930

Несмотря на сокращение численности банков, конкуренция между ними все еще остается высокой, что предопределяет нахождение и усиление их конкурентных преимуществ. Как правило, конкурентоспособность фирмы принято рассматривать в разрезе трех основных факторов: затраты, цена, качество. Если рассматривать эти факторы по отдельности, то можно заметить, что значительного сокращения затрат по банковской деятельности можно достичь в основном, сокращая количество офисов обслуживания в пользу интернет-поддержки. Некоторые банки придерживаются этой стратегии. Однако, с позиции взгляда потребителей банковских услуг на конкурентоспособность банков их затраты находятся вне поля зрения потребителей. А вот цены и качество напротив являются первичными факторами выбора того или иного банка.

Основной раздел. Качество банковской услуги можно определить, как совокупность свойств и характеристик банковской услуги, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные и предполагаемые потребности [2,1]. Для того, чтобы понять, какие свойства есть у банковских услуг, необходимо привести их классификацию.

Таблица 2 – Различные подходы к классификации банковских услуг

Классификационный признак	Классификация
По группам банковских операций	Привлечение средств, размещение средств, расчетно-кассовые услуги
По ординарности для любого банка	Традиционные, нетрадиционные, дополнительные
По дифференциации удовлетворяемых	Прямые, сопутствующие, дополнительные

⁰ Рассчитано авторами. Статистика Центрального банка Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=pdko_sub (дата обращения 11.11.2017 г.)

потребностей клиента	
По группам клиентов	Массовые, специальные, узкоспециализированные
По дифференциации различных составляющих услуги	Ядерные, периферийные
По длительности принятия решения клиентом об использовании услуги, а также длительности предоставления банковской услуги и цели ее потребления, преследуемой клиентом	Стратегические, текущие, оперативные, специальные
По целевой аудитории	услуги частным или физическим лицам, услуги юридическим лицам или корпоративным клиентам, услуги финансовым организациям

Изучая таблицу 2, можно увидеть, что структура банковских услуг сложна и многогранна, поэтому и свойства различных услуг также будут иметь сложную структуру. Тем не менее классическая теория управления качеством выделяет следующие особенности услуги (в том числе и банковской), как объекта управления качеством:

- качество банковских услуг трудно оценить количественно;
- потребитель услуг сам является участником технологии ее выполнения;
- мала достоверность предварительной аттестации качества услуги;
- не складываются, оперативно реализуются, сразу приобретаются клиентом;
- услуги не могут иметь чисто материальный вид;
- применительно к конкретному клиенту нельзя сначала попробовать качество услуги (испытать), а потом вновь ее правильное оказать;
- качество услуги, как правило, комплексно, т.е. важно качество каждой подуслуги.

В связи с этим для банковских услуг существует специфический набор показателей их качества.

1. Качество материальных элементов, используемых при оказании услуги.
2. Надежность оказываемой услуги (например, при оказании банковской услуги – гарантированность получения вклада клиентом).
3. Своевременность – обеспечение предоставления услуги строго в нужное клиенту время.
4. Полнота – предоставление клиенту услуги в полном объеме.
5. Социально-психологический показатель, определяющий вежливость по отношению к клиенту. Его комфортность, т.е. гибкость и предусмотрительность сотрудников, степень гармоничной увязки технологии оказания услуги с текущими запросами и состоянием бизнеса клиентов.
6. Доступность – возможность клиентов без дополнительных проблем воспользоваться предлагаемой услугой.
7. Коммуникабельность – обеспечиваемая фирмой, предоставляющей услугу, возможность простых и оперативных информационных и материальных обменов.
8. Безопасность, т.е. гарантирование того, что предлагаемая услуга не причинит вреда жизни и здоровью клиента, будет безвредна для окружающей среды. [3,2]

Заключение. Обобщая вышеизложенное, можно прийти к выводу о том, что банковские услуги, как объект управления качеством, имеют сложную структуру и классификации, их свойства осложняют их количественную оценку, а значит оценка их качества не до конца однозначна. Однако качество банковских услуг выступает неотъемлемой частью конкурентоспособности банка, наряду с его надежностью.

Библиографический список:

1. Статистика Центрального банка Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub (дата обращения 11.11.2017 г.)
2. Качество банковской услуги. К.т.н. Кипарисова Э.В., Салдаева Н.А. Электронный ресурс. Режим доступа http://www.rusnauka.com/SND/Economics/1_kiparisova%20e.v..doc.htm (дата обращения 11.11.2017 г.)

3. Система управления качеством банковских услуг. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/167819/sistema-upravleniya-kachestvom-bankovskikh-uslug> (дата обращения 11.11.17 г.)
4. Банковское дело: Учебник. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 687 с.
5. Качество банковского обслуживания физических лиц как основа активизации сберегательного процесса. Гончаренко т.в. // наука и экономика. 2012. № 5 (13). С. 35-38

Ефремова Виктория Владимировна
Efremova Viktoria Vladimirovna
студентка магистратуры
Курский государственный университет
E-mail: vicocoo@yandex.ru

УДК 336.221

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ

THE WAYS OF OPTIMIZATION TAX REVENUES TO THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: в данной статье рассмотрен порядок администрирования налоговых платежей в бюджетную систему, проанализирована контрольная деятельность налоговых органов. Успешная реализации плана по наращиванию доходной массы бюджета напрямую зависит от деятельности налоговой службы, в связи с этим рассмотрены проблемы налогового администрирования.

Annotation: this article examines the procedure of administering tax payments to the budget system, and the control activities of tax authorities are analyzed. Successful implementation of the plan to increase the revenue of the budget directly depends on the activities of the tax service, in this regard, considered the problems of tax administration.

Ключевые слова: налог, налоговые доходы, бюджет.

Keywords: tax, tax revenues, budget.

Основная роль в администрировании налоговых доходов принадлежит Федеральной налоговой службе. Федеральная налоговая служба (ФНС России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей, за производством и оборотом этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции, а также функции агента валютного контроля в пределах компетенции налоговых органов. Ее основными задачами является контроль за:

- исполнением налогового законодательства;
- правильностью исчисления налогов;
- полнотой исчисления налогов;
- своевременностью внесения налогов и иных платежей.

Из всех функций налогового администрирования контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах является наиболее важной функцией, выполняемой налоговыми органами ввиду объективного противоречия между частными интересами хозяйствующих субъектов и публичными интересами государства, вытекающего из экономической природы налогов [2, с.164]

Субъекты предпринимательства всегда стремятся максимизировать прибыль, в том числе путем минимизации налоговых издержек, тогда как цель государства – увеличить доходы бюджета для финансирования общественных расходов. Наглядно проиллюстрировать вклад налогового контроля в мобилизацию денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации позволят представленные ниже таблицы.

Таблица 1 – Состав и структура налоговых платежей, поступивших в консолидированный бюджет РФ из Курской области

Наименование показателя	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп роста %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Поступило платежей в консолидированный бюджет РФ, всего, тыс.руб.	40 489 531	100,0	45 939 441	100,0	46 753 613	100,0	115,5
Федеральные налоги и сборы, Из них:	33 216 918	82,0	38 422 200	83,6	38 688 845	82,8	116,5
Налог на прибыль организаций,	11 147 576	33,6	12 773 969	32,25	11 335 029	29,3	101,7
НДФЛ	12 203 239	36,7	12 819 265	33,4	13 553 028	35,0	111,1
НДС	8 044 431	24,2	9 836 542	25,6	10 391 055	26,8	129,2
Акцизы по подакцизным товарам.	1 122 014	3,4	2 170 373	5,65	2 715 946	7,1	242,1
Налоги и сборы за пользование природными ресурсами, тыс.руб.	546 804	1,6	644 870	1,7	531 535	1,4	97,2
Остальные федеральные налоги и сборы, тыс.руб	152 854	0,5	177 181	0,4	162 252	0,4	106,1
Региональные налоги и сборы, из них:	3 719 448	9,2	3 846 509	8,4	4 379 478	9,4	117,7
Налог на имущество организаций	2 945 915	79,2	3 003 119	78,1	3 490 845	79,7	118,5
Транспортный налог	768 372	20,8	843 390	21,9	884 066	20,3	115,1
Местные налоги и сборы, тыс.руб.	1 658 452	4,1	1 679 152	3,7	1 608 873	3,4	97,0

Налоги, предусмотренные спецрежимами, тыс.руб.	1 894 713	4,7	1 991 580	4,3	2 076 417	4,4	109,6
--	-----------	-----	-----------	-----	-----------	-----	-------

В таблице 1 отражен анализ деятельности налоговых органов Курской области по начислению и поступлению налоговых платежей и сборов в консолидированный бюджет РФ. Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что в целом деятельность налоговых органов Курской области носит продуктивный характер. Поступление платежей в бюджет в анализируемом периоде увеличилось на 15,5 %. Это обусловлено ростом собираемости федеральных налогов и сборов на 16,5 %, а также региональных налогов и сборов на 17,7 %. Негативная тенденция наблюдается в поступлении местных налогов – их темп роста составил 97 %. Что указывает на необходимость оптимизировать работу налоговых органов в части собираемости земельного налога и налога на имущество физических лиц. Наибольшую долю среди поступлений в консолидированный бюджет занимают федеральные налоги: на их долю в среднем за три года приходится 82,8 %. Наименьшую долю занимают местные налоги – 3,7 % в среднем за три года.

В структуре федеральных налогов, поступающих из Курской области, наибольшую долю занимает налог на доходы физических лиц - 35 % в среднем за три года. Также мы наблюдаем заметный рост поступления НДС в бюджет. Это обусловлено реформированием администрирования НДС путем введения в 2016 году расчета по форме 6-НДС, который ужесточил контроль за налоговыми агентами. Аналогично значительные доли в структуре федеральных налогов принадлежат НДС и налогу на прибыль – 25,5 и 31,7 % в среднем за три года соответственно.

В структуре региональных налогов приоритетное место занимает налог на имущество организаций. На его долю в проверяемом периоде 2014-2016 года приходится 79,2 %, 78,1 %, 79,7 % соответственно.

Таблица 2 – Результаты контрольной работы налоговых органов Курской области

Показатели	Выездные налоговые проверки			Камеральные налоговые проверки		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общее количество проверок	292	316	141	246419	243254	277356
Количество проверок, выявивших нарушения	287	315	140	15331	12950	16163
Сумма начисленных налогов (с учетом пени и штрафов), тыс.руб.	3 123787	1 172417	4 058609	338208	369818	233854
Вклад в общие результаты контрольной работы, %	90,23	76,02	94,55	9,77	23,98	5,45
Коэффициент эффективности налоговых проверок	0,98	0,99	0,99	0,06	0,05	0,06
Коэффициент результативности налоговых проверок	10711,6	3710,2	28784,5	1,4	1,5	0,8

Также можно отметить, что количество безрезультативных налоговых проверок уменьшается в разрезе анализируемого периода: в 2014 г. наблюдалось 5 неэффективных проверок, а в 2016 г. – всего лишь 1. В случае камеральных проверок, мы отмечаем, что их количество в периоде 2014-2016 гг. возросло на 12,5 %. С этим связан и рост безрезультативных проверок, однако их доля в структуре

Международная научная конференция «Современная экономика» beneficiar-idp.ru
камеральных проверок уменьшилась с 6,2 % в 2014 г. до 5,8 % в 2016 г.. В итоге, можно отметить, что в общем наблюдается положительная тенденция результативности контрольной работы налоговых органов Курской области.

Нами были рассмотрены основные моменты администрирования налоговых платежей на территории Курской области. В результате анализа было выявлено, что деятельность налоговых органов региона достаточно эффективна

Библиографический список:

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>

2. Мосейкин В.В. Налоговый контроль в системе налогового администрирования РФ [Текст] / В.В.Мосейкин // Вестник Омского университета. – 2014. - №1. – С. 163-167.

Хафизова Парвина Абдувоситовна**Hafizova Parvina Abduvositovna**

старший преподаватель кафедры «Банковского дело»

Таджикский государственный университет права, бизнес и политики

E-mail: hafizova_p@mail.ru

УДК 338.5

**ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ССУДНОГО КАПИТАЛА
РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН (НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ОАО « БАНК
ЭСХАТА»)****PECULIARITIES OF PRICING IN THE LOAN MARKET OF THE REPUBLIC OF
TADJIKISTAN (USING THE EXAMPLE OF THE COMMERCIAL BANK JSC "BANK ESCHATA"**

Аннотация В статье даётся краткий аналитический обзор особенностям ценообразования на рынке ссудного капитала Республики Таджикистана. При этом выделены методы ценообразования и основные подходы к ним. В этом контексте выделены такие подходы как: затратная концепция (ценообразование на основе затрат), и рыночная концепция (ценообразование на основе спроса и предложения). В заключении автор приходит к выводу о системном использовании этих подходов, что приведет к развитию рынка ссудного капитала Республики Таджикистан.

Abstract The article gives a brief analytical review of the peculiarities of pricing in the loan market of the Republic of Tajikistan. According to this, pricing methods and basic approaches to them are highlighted. In this context, the following are distinguished: the cost concept (cost-based pricing), and the market concept (demand and supply pricing). In conclusion, the author comes to a conclusion about the systematic use of these approaches, which will lead to the development of the loan market of the Republic of Tajikistan.

Ключевые слова цена, ценообразование, рынок, кредит ссудного капитала, кредитные организации, ВВП, уровень цен, процентная ставка, концепция, рынок затрат, активы, пассивы

Keywords: price, pricing, market, credit of loan capital, credit organization, level of price, percentage rate, the loan market, assets and liabilities.

Введение

Экономические преобразования, происходящие последних лет в Республике Таджикистан, носят характер коренных реформ, направленных на формирование и развитие новой экономической системы соответствующей общемировой тенденции. Изменения произошли как по содержанию и форме многочисленных видов деятельности людей в сфере производства материальных благ и услуг, так и в системе социально-экономических отношений. Определился определенный уклад жизни, новые формы государственного управления, семьи, морали. Новые рыночные отношения коснулись, прежде всего, сферы торговых и ссудных капиталов, как главных компонентов нового трансформационного сектора экономики республики.

В настоящее время в экономике республики из мира капиталов обособился ссудный капитал, имеющий самостоятельную траекторию движения, который сформировал особый класс или слой предпринимателей – предпринимателей-банкиров и соответственно обусловил создание и развитие в этом секторе коммерческих предприятий - *коммерческие банки*. Они организуют свою деятельность и извлекают выгоду на основе создания условий и среды для соотнесения следующих двух противоречивых систем отношений или взаимодействий интересов: когда группа предпринимателей нуждается в дополнительных денежных средствах – ссудный капитал, а другие ими располагают, и эти средства в данный момент - свободны. Коммерческие банки как главный субъект рынка ссудного капитала, аккумулируют освободившиеся в результате кругооборота капитала или обслуживания ВВП (валовой внутренний продукт) денежные средства и предоставляют их нуждающимся в инвестициях в ссуду или кредит, за плату в виде процента. Эти процессы и оказание других многочисленных банковских услуг обуславливают формирование и развитие рынка ссудного

капитала и банковских услуг. И здесь, ссудный капитал становится товаром особого рода, и в качестве его цены выступает процент. От уровня цены зависят в целом финансовое состояние, норма рентабельности, количественные и качественные параметры работы агентов рынка ссудного капитала. Основным агентом на рынке ссудного капитала выступают коммерческие банки. Решения, принимаемые в области ценообразования, относятся к наиболее сложным, и ответственным в системе управления и установления политики банками. Цена как экономическая категория синтезирует в себе совокупность экономических отношений складывающихся в результате формирования (производства) и реализации банковских услуг, а также взаимодействия внутренней среды банков с внешней средой. Ценовые решения оказывают влияние на внешнюю среду и конкретно на поведение потребителей, дилеров, конкурентов и других агентов экономики, Принятие необоснованных ценовых решений может оказать и отрицательные воздействия на субъекты экономики (потребителей). В таких случаях у банка возникает необходимость принятия оперативных мер для предотвращения нежелательных тенденций, которые требуют соответствующих дополнительных усилий и затрат. Таким образом, для успешной деятельности банка наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода ценообразования.

Ценообразование – это процесс установления цен в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.

В экономической литературе методов определения процентных ставок или цены банковских услуг разработано много. Процентная политика составляет основу для всей системы цен на рынке банковских услуг. Процент за кредит или тариф на услуги банка означает, то же, что для товарного мира такие виды цен, как розничные цены, заработная плата или цена рабочей силы, цена земли. [1,269] Процентная ставка связана с общими принципами ценообразования и всей системой цен действующих в экономике страны.

В экономической литературе существует несколько методов ценообразования. Все они базируются на двух основных подходах: а) затратная концепция или ценообразование на основе затрат; б) рыночная концепция или ценообразование, отражающее рыночные условия. Простейшим и известным методом является модель «стоимость плюс издержки». В этом методе учитывается стоимость (затрат) и операционные расходы связанные с привлечением коммерческим банком денежных средств у физических и юридических лиц. При расчете цен по этому методу суммируются следующие компоненты: стоимость привлеченных средств; банковские операционные расходы (заработная плата сотрудников, стоимость оборудования и материалов, необходимых для предоставления кредита и контроль над его погашением); маржа (компенсация банку) за уровень риска невыполнения обязательств; ожидаемая прибыль по каждой услуге.[2,123]. Этот метод основан на затратном подходе, и здесь ценообразование предполагает прибавление к издержкам определенной величины прибыли. Каждый элемент цены, здесь рассчитывается как годовой процент, например, от суммы кредита. Однако, в связи с тем, все привлеченные ресурсы поступают как бы в один «котел», невозможно определить какую часть из этих источников нужно использовать в качестве кредитного ресурса.

Так как в коммерческих банках республики процесс ценообразования в основном основывается на затратном подходе. Затратный подход основывается на методах: *полных издержек; сокращенных издержек; определения цены безубыточности; предельных издержек; ценообразования по кривой освоения; структурной аналогии.*

Уже отмечено, что затратный метод прост: цена определяется на основе сложения полных издержек («полной себестоимости») на единицу продукта и максимально возможной величины прибыли[3,224]. Другими словами, в основу цены банковской услуги закладывают себестоимость, и к ней прибавляется прибыль, которая будет достаточна для этой банковской услуги:

$$Ц = S + П$$

где: Ц – цена; S – себестоимость; П – прибыль.

Важная особенность современной банковской деятельности операции с широкой клиентурой. Большинство методов применяемых коммерческими банками, состоит в определении состава издержек или затрат на оказываемую услугу. Основной вопрос заключается в способах учета и распределения косвенных расходов по видам услуг. При этом, часто эти расходы разносятся в

Международная научная конференция «Современная экономика» beneficiar-idp.ru
соответствии с долей услуг в совокупном объеме услуг. В этом случае, с увеличением объемов услуг косвенные расходы на единицу услуг снижаются, и происходит снижение цены или тарифа. Для микро кредитные учреждения или коммерческого банка, который занимается представлением относительно ограниченного набора услуг на основе автоматизированной банковской системы (АБС), данная задача, реализуется более легко. Однако, для крупного банка, который имеет широкую сеть филиалов (если не имеют комплексной АБС), практическая реализация точного расчета себестоимости оказываемых услуг затруднена.

Как и на других предприятиях в коммерческих банках, все расходы также разделяют на прямые и косвенные. Эти аналитические процессы целесообразны в основном для активных операций, поскольку банкам необходимо определить, прежде всего, цену продажи, а не покупки денег. К прямым расходам можно отнести затраты по проведению определенной операции или групп банковских операций, а к косвенным - обще банковские расходы, которые включают основную долю непроцентных расходов, включая налоги, относимые на затраты.

Рассмотрим структуру расходов и доходов ОАО «Банк Эсхата» Республика Таджикистан за 2014-2015 гг. Расходы банка по всем видам операций и предоставлению услуг в 2015 г составили 127301 тисч. сомони (национальный валюта Республики Таджикистана), которые по сравнению с 2014 г увеличилась на 135636 тисч. сомони. Увеличение объема расходов банка произошло в основном за счет величины процентных расходов, расходов по обслуживанию кредита и организации ресурсов. Расходы, связанные с валютными операциями увеличились более, чем в 2 раза. Но рост этих расходов дал банку прирост доходов, более чем в 2,7 раза. Каждый процентный рост расходов, связанный с валютными операциями, увеличивал доход банка на 1,35%. В соответствии с изменением объема расходов, изменяется и их структура. В структуре расходов, самый высокий удельный вес занимают процентные и расходы по валютными операциями (таблица 1).

Таблица 1 .

Структура расходов и доходов ОАО «Банк Эсхата» Республики Таджикистан

	2014		2015		Изменение в %
	Тисч Сомони	В %	Тисч. сомони	В %	
Всего расходы	127301	100,0	262937	100,0	106,5
в том числе:					
процентные	16280	12,7	24011	9,13	47,49
по обслуживанию кредита	6883	5,41	15355	5,84	123,09
по валютным операциям	69266	54,4	174277	66,2	151,6
не операционные	-	-	-	-	-
операционные	26347	20,7	34650	13,18	31,5
на организацию ресурсов	8432	6,62	14535	5,53	72,4
прочие	93	0,07	109	0,04	17,2
Доходы, всего	137932	100,0	297096	100,0	215,3
в том числе:					
процентные	42368	30,7	58357	17,42	37,7
от обслуживания кредита	54 911	39,8	118369	17,75	115,5
от валютных операций	39175	28,4	117136	20,45	199
не операционные	0	0	0	0	0

прочие	1478	1.07	3234	8,09	118,8
Прибыль	15445	-	37747	-	-
налог с прибыли	3861	-	9059	-	234,6

Источник: отчет о прибылях и убытках ОАО «Банк Эсхата» на март 2014-2015 журнал «Бонкдори дар Тоҷикистон» № 3, 2015 г. с. 60

На основе данных, приведенных в таблице 1 можно рассчитать показатели внутренней стоимости банковских услуг. Расчет этого показателя можно произвести по формуле:

Коэффициент стоимости балансов = (общие расходы – дополнительные расходы) / (сумма активов баланса – неработающие активы баланса) X 100%,

Сумма активов ОАО «Бонки Эсхата» Республики Таджикистан в 2015 г. составила 2107,9 млн сомони. Отсюда: $K_{bc} = (127301 - 0) / (1\ 237114 - 119904) \times 100\% = 11,39$ То есть, на каждый сомони используемых банком активов, приходится затрат в размере 11,39 дирам.

Для банка важен и расчет предельной величины себестоимости или внутренняя стоимость банковских услуг, которую можно вычислить по формуле:

$M_{kbc} = (A_{orb} / A_{ca}) \times 100\%$, (приращение общих расходов банка, обусловленное приращением его суммарных активов / приращение суммарных активов банка.) x 100%,

Локальный средний коэффициент внутренней стоимости (K_{bc}) определенных операций рассчитывается по формуле:

$K_{bc.лок} = [(Pr_{bo} + Kr_{bo} - Pd_o) / (Ca_o - Za_o)] \times 100\%$, = [(прямые расходы на осуществление данного локального вида операций + косвенные расходы банка - побочные, дополнительные доходы, которые могут быть отнесены к рассматриваемым операциям) / (суммарный актив данной группы операций - замороженные активы, приходящиеся на данный круг операций)] x 100%,

Экономическое содержание использования приведенных коэффициентов внутренней стоимости услуг состоит в том, что показатель **совокупного коэффициента внутренней стоимости** банковских операций (K_{bc}) определяет приемлемую среднюю минимальную цену денег банка, реализуемую на ссудном рынке, которая обеспечивает только покрытие всех банковских расходов, но прибыль, не предусматривает. Это показатель является нижним пределом цены и называется «критической точкой». В банковской практике, его называют «мертвой точкой», или минимальной величиной банковского процента. Затем к нему прибавляют банковскую маржу для компенсации уровня риска невыполнения обязательств и ожидаемую прибыль по каждой услуге (кредиту).

Коэффициент предельных значений затрат, связанных с приращением суммарных активов (M_{kbc}), устанавливает предел приращения активов, за рамками которого приращение становится невыгодным. Это важно при решении вопросов расширения оборотов банка и принятия им стратегических решений.

Следующий метод, который используют коммерческие банки это метод целевого ценообразования. Его суть заключается в построении схемы, которая отражает зависимость номинальной прибыльности активов (при заданной норме реальной рентабельности) от темпов «инфляции». Этот метод требует от коммерческого банка анализа разных вариантов установления цен за услуги, с тем, чтобы преодолеть мертвую точку и достичь безубыточности.

В работе с устойчивыми клиентами банков применяют договорной метод ценообразования. К примеру, при заключении кредитного договора оговаривается цена или ставка кредита, которая зависит от: ставки рефинансирования; спроса и предложения, темпов инфляции, динамики депозитов физических и юридических лиц; сезонности производства, которая обуславливает сезонную потребность в кредитных ресурсах и т.д.

Договорной процент или цена кредита будет слагаться из трех элементов:

$$P = V + NiVi + (-NjVj) .[4,241]$$

где: **P** - договорная ставка за кредит; **V** - основной кредитный процент; **NiVi** - надбавка по **i** - параметру от основного процента; **NjVj** - скидка по **j** - параметру от основного процента, при важности **j** - параметра.

Итак, затратное ценообразование строится по цепочке: «продукт - издержки - цена – потребитель». Выше отмечено, затратный метод ценообразования является самым распространенным и простым методом, но он имеет и положительные и отрицательные черты

Представляется, что модели ценообразования на услуги, используемые в зарубежной банковской практике, являются апробированными и их можно использовать в условиях республики. Для предотвращения недостатков затратного ценообразования, используется модель «**ценового лидерства**». При подобном методе стоимость привлеченных денежных средств определяется с помощью унифицированной ставки, известной под названием прайм-рэйт. Эта ставка является базовой, или справочной и публикуется банками США. Она является самой низкой и предлагается наиболее кредитоспособным клиентам (по краткосрочным кредитам). По этой модели цена устанавливается как базовая (прайм-рэйт, включая маржу прибыли от своих организационно-административных расходов) + премия за риск (уплачивается всеми, за исключением первоклассных заемщиков) + премия за риск (уплачивается заемщиками долгосрочных кредитов) [5,45]. Использование этого метода позволяет систематизировать различные категории риска. Впервые этот метод был предложен американским финансистом Коуплендом который установил соответствие между категорией риска и премией за риск в зависимости от качества кредитов.[6,67],(таблица 2).

Таблица 2.

Ставки премий по категориям риска

Категории риска	Премия за риск (%)
Отсутствие риска	0,00
Минимальный риск	0,25
Стандартный риск	0,50
Особый риск	1,50
Риск выше стандартного	2,50
Риск, связанный с сомнительным кредитом	5,0

Источник: Коммерческий банк в современной России: теория и практика,.

В коммерческих банках Республики Таджикистан применяется метод аналогичный методу «ценового лидерства». Цена или ставка по кредитам устанавливается на основе базовой ставки (так называемой прайм-рэйт), который составляет 17% (на 1-1,5 % выше депозитных процентов) + 2% за риск невозврата ссуды и + 2% за риск, связанный со срочностью кредита. Сумму рисков прибавленных к цене называют надбавкой. В связи с тем, что долгосрочное кредитование связано с большими рисками, чем краткосрочные, в структуру цен, включается премия (сумма риска), связанная со срочностью кредита.

В результате развития рынка ценных бумаги и расширения международной сети банковских услуг возникли и иные подходы к определению базовой ставки. Теперь, роль базовой ставки выполняют межбанковские ставки, так называемая ставка **ЛИБОР** (лондонская межбанковская ставка). «Ставка ЛИБОР» известна, как ставка по депозитам в фунтах стерлингов и долларах США. Эта ставка обычно ниже уровня прайм-рейта, который формировался в результате усиления межбанковской конкуренции за привлечение заемщиков. Процентная ставка ЛИБОР состоит из расходов по привлечению средств, плюс надбавка для покрытия риска и получения прибыли. Она может оказаться на 0,75 -1% ниже установленной в прайм-рейт.

С другой стороны монополизация банковской сферы в международном рынке банковских услуг опять возродила политику ценового лидерства. Банки-монополисты определяют цену, исходя из своих задач. Остальные банки в определении процента вынуждены подстраиваться под нее. Одной из модифицированных моделей нового ценового лидерства, является максимальная процентная ставка, так называемая «**кэп**». При этой модели устанавливается согласованный верхний предел цены услуг вне зависимости от будущей динамики процентных ставок на денежных рынках. Но, при этом методе цена может быть повышена только до верхнего предела цены независимо от роста рыночных цен в течение срока действия контракта. Банки здесь должны быть осторожными и,

Международная научная конференция «Современная экономика» beneficiar-idp.ru
особенно, при составлении контракта по условиям «кеп». В случае длительного периода поддержания высоких цен или ставок риск может перейти от заемщика к кредитору.

Обобщая изложенное, можно утверждать, что цена на банковские услуги имеет огромное значение для агентов всех сегментов финансового рынка. Банки заинтересованы в удорожании своих услуг и ссудного капитала, а потребители (заемщики) - в его удешевлении. Отсюда, существует оптимальный уровень цены, повышение которого невыгодно и коммерческим банкам, поскольку оно вызывает снижение уровня спроса на банковские услуги и соответственно сокращает объем операций и банковского дохода. Отсюда, главное значение имеет соотношение спроса и предложения банковских услуг, «но сам механизм формирования процентных ставок стал сегодня более сложным, чем прежде, так как на этот процесс действует много факторов».[7,87].

Коммерческим банкам необходимо верить, что избранный метод обеспечит достаточную финансовую обеспеченность и устойчивость его функционирования. В странах с развитой рыночной экономикой приняты за основу несколько методы ценообразования, которые в полной мере могут использовать банки в своей практической деятельности.[8,123].

Банки могут воспользоваться методикой расчета цены на основе анализа возможной безубыточности и обеспечения целевой прибыли. В этом случае они должны стремиться установить такую цену, которая обеспечит им желаемый объем прибыли.

Установление цены на основе уровня текущих цен (процент). Назначая цену с учетом уровня текущих цен, банки могут отталкиваться от цен конкурентов. Они могут назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен своих основных конкурентов и меньше внимания обращать на показатели собственных издержек или спроса. Банки «*следуя за лидером*», меняют цены, когда их меняет рыночный лидер, а не в зависимости от колебаний спроса на свои товары или собственных издержек. Некоторые банки могут взимать небольшую премиальную наценку или предоставлять небольшую скидку, сохраняя эту разницу в цене постоянной.

Банки в зависимости от конъюнктуры рынка могут устанавливать цены на **основе ощущаемой ценности услуг со стороны потребителей**. Здесь главный акцент делается не на издержки, а на покупательское восприятие. При использовании этого метода, банки должны учитывать ценностные представления, существующие в сознании потребителей. Коммерческие банки в своих комплексах маркетинга используют неценовые приемы воздействия, чтобы формировать в сознании потребителей (заемщиков) представления о ценности банковских услуг.

Если банки запросят цену больше признаваемой покупателем ценностной значимости банковских услуг, сбыт окажется ниже, чем мог бы быть. Многие банки завышают цены, и услуги плохо идут на рынке банковских услуг. Другие, наоборот, назначают на свои услуги слишком низкие цены. Услуги эти прекрасно продаются на рынке, но приносят банку меньше доходов, чем могли бы при цене, повышенной до уровня их ценностной значимости в представлении покупателей. При этом изучение способов установления цены, учитывающих рыночные факторы, особенно актуально в современных условиях возрастающей конкуренции.

Библиографический список:

1. А.В. Молчанов. Коммерческий банк в современной России: теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2004. с 269
2. И.В. Липсиц. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке. М.: Экономистъ, 2006г с 123
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика/ М.: Издательство «Экмос», 2000 с.224
4. Банковское дело: Учебник. - 2-е издание, перераб. и доп. / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2003,с 241
5. И.В. Липсиц. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке. М.: Экономистъ, 2006 г с. 45.
6. А.В. Молчанов. Коммерческий банк в современной России: теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2004 г. с. 67.
7. А.И. Ольшанский. Банковское кредитование / Российский и зарубежный опыт. М., РДЛ, 2006, с. 87

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей XIX Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-9500488-5-2

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2017